



Douze cas d'adoption de normes comptables alternatives sur la période 1970-1995 : de la théorie de l'agence à la légitimité institutionnelle

Philippe Touron

► To cite this version:

Philippe Touron. Douze cas d'adoption de normes comptables alternatives sur la période 1970-1995 : de la théorie de l'agence à la légitimité institutionnelle. Gestion et management. HEC PARIS, 2006. Français. NNT : 2006EHEC0008 . tel-01175937

HAL Id: tel-01175937

<https://hal.science/tel-01175937>

Submitted on 16 Jul 2015

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

THÈSE

École des Hautes Études Commerciales

TOME 1

POUR L'OBTENTION DU TITRE DE DOCTEUR ES SCIENCES DE GESTION

Nouveau doctorat (arrêtés du 30 mars 1992, du 21 juillet 1999 et du 25 avril 2002)

SOUTENUE PUBLIQUEMENT LE 30 MARS 2006

Sujet

**DOUZE CAS D'ADOPTION DE NORMES COMPTABLES
ALTERNATIVES SUR LA PERIODE 1970-1995 :
DE LA THEORIE DE L'AGENCE A LA LEGITIMITE
INSTITUTIONNELLE**

Candidat

PHILIPPE TOURON

Jury

Directeur de thèse

HERVE STOLOWY

Professeur, École des Hautes Etudes Commerciales

Rapporteurs

MARC NIKITIN

Professeur, Université d'Orléans

JACQUES RICHARD

Professeur, Université de Paris Dauphine

Suffragants

GAETAN BRETON

Professeur, Université de Québec à Montréal

BERNARD COLASSE

Professeur, Université de Paris Dauphine

YUAN DING

Professeur associé, Habilité à diriger des recherches, Ecole des Hautes Etudes
Commerciales

2006

Remerciements :

Cette recherche n'aurait pas abouti sans le soutien et l'aide décisive de quelques personnes que je remercie sincèrement.

Mon épouse qui par son indéfectible soutien et sa patience sans limite, en dépit de mes variations d'humeur en fonction des avancées et des erreurs, a contribué à l'aboutissement de ce travail. Mes fils, Gaspard et Arthur, sans lesquels je n'aurais pas achevé ce travail. Mes parents qui m'ont aidé et soutenu depuis le début.

Monsieur Stolowy, mon directeur de recherche, qui m'a encadré et supporté au cours de ses années. Son professionnalisme, sa rigueur et ses lectures attentives ont été pour moi décisives.

Les membres de mon jury, Messieurs Breton, Colasse, Ding, Nikitin et Richard qui ont accepté ce travail d'évaluation et de critiques nécessaires aux progrès des futures recherches.

Les nombreuses personnes qui se sont impliquées dans la relecture des épreuves, Pierre-Laurent Bescos, Gael Bonin, Véronique Boulocher, Madame Cappelli, Elisabeth Combes-Thuelin, Olivier Cuperlier, Sandrine Henneron et Philippe Véry, ainsi que mes parents.

Les personnes avec lesquelles j'ai eu des échanges très enrichissants, qui m'ont conforté dans mes travaux, Victor Labouret, Christophe Dresler, Yannick Fronda, Eve Chiapello, et Carlos Ramirez.

Michel Picavet, qui en reprenant mes charges administratives au sein de l'EDHEC, m'a permis de finaliser ce travail.

Enfin, toutes les personnes non citées, que j'ai pu rencontrer au cours de ce parcours.

Le Groupe HEC n’entend donner ni approbation ni improbation aux opinions émises dans la thèse, celles-ci devant être considérées comme propres à leur auteur.

PRINCIPAUX SIGLES UTILISÉS

AAA	<i>American Accounting Association</i>
ADR	<i>American depository receipt</i>
AGO	Assemblée générale ordinaire
AICPA	<i>American Institute of Certified Public Accountants</i>
AIMR	<i>Association for Investment Management and Research</i>
AMF	Autorité des marchés financiers
APB	<i>Accounting Principles Board</i>
APBO	<i>Accounting Principles Board Opinion(s)</i> ¹
APDC	Association privée des Directeurs de Comptabilité
ARB	<i>Accounting Research Bulletin(s)</i>
ASC	<i>Accounting Standards Committee</i>
ASR	<i>Accounting Standard Release</i>
CA	Chiffre d'affaires
CAP	<i>Committee on Accounting Procedure</i>
CDC	Caisse des dépôts et consignations
CNC	Conseil national de la comptabilité
CNCC	Compagnie nationale des commissaires aux comptes
COB	Commission des opérations de Bourse
DMLT	Dettes à moyen et long terme
ED	<i>Exposure Draft</i>
FASB	<i>Financial Accounting Standards Board</i>
FEE	Fédération des experts-comptables européens
GAAP	<i>Generally Accepted Accounting Principles</i>
IAS	<i>International Accounting Standards</i>
IASB	<i>International Accounting Standards Board</i>
IASC	<i>International Accounting Standards Committee</i>
IFRS	<i>International Financial Reporting Standards</i>
JO	Journal officiel

¹ Le terme peut être utilisé au singulier.

<i>LTIP</i>	<i>Long Term Incentive Plan</i>
MBA	Marge brute d'autofinancement
MEDAF	Modèle d'équilibre des actifs financiers
<i>NASDAQ</i>	<i>National Association of Securities Dealers Automated Quotation</i>
NCA	Normes comptables alternatives
NCIR	Normes comptables internationalement reconnues
<i>NYSE</i>	<i>New York Stock Exchange</i>
OCDE	Organisation de coopération et le développement économique
OEC	Ordre des experts-comptables
OECCA	Ordre des experts-comptables et des comptables agréés
OICV	Organisation internationale des commissions de valeurs
ONU	Organisation des Nations unies
<i>OSC</i>	<i>Ontario Securities Commission</i>
PCGRI	Principes comptables généralement reconnus sur le plan international
<i>SEC</i>	<i>Securities and Exchange Commission</i>
<i>SFAS</i>	<i>Statement of Financial Accounting Standard</i>
SN	Situation nette
<i>SSAP</i>	<i>Statements of Standard Accounting Practice</i>
TNIO	Théorie néo-institutionnelle des organisations
VAN	Valeur actuelle nette

Sommaire

SOMMAIRE.....	7
LISTE DES FIGURES	9
LISTE DES TABLEAUX.....	11
INTRODUCTION	15
LES NORMES COMPTABLES ALTERNATIVES	17
<i>Normes comptables : une expression d'origine britannique</i>	<i>18</i>
<i>Les normes comptables alternatives : approche conceptuelle et définition</i>	<i>21</i>
<i>Définition de l'adoption.....</i>	<i>23</i>
POURQUOI ETUDIER LES NORMES ALTERNATIVES	24
<i>De l'émergence à l'institutionnalisation du référentiel comptable international ..</i>	<i>25</i>
<i>Particularités et intérêt du contexte français</i>	<i>26</i>
COMMENT ETUDIER LES NORMES ALTERNATIVES	27
<i>Du questionnement aux options théoriques</i>	<i>27</i>
ARTICULATION DE LA THESE.....	31
PARTIE 1 : ANALYSE THÉORIQUE DE L'ADOPTION DE NORMES ALTERNATIVES.....	33
CHAPITRE I - INTERET DE L'ETUDE DES NORMES ALTERNATIVES	35
<i>Section 1 - La diversité comptable dans le monde : ses causes, ses effets et ses conséquences</i>	<i>35</i>
<i>Section 2 - Les producteurs des états financiers et la diversité comptable</i>	<i>59</i>
<i>Section 3 - Les utilisateurs des états financiers face à la diversité comptable et aux normes alternatives.....</i>	<i>73</i>
<i>Section 4 - La nécessité de prendre en compte les aspects institutionnels.....</i>	<i>88</i>
CHAPITRE II - FORMULATION DE PROPOSITIONS DE RECHERCHE A PARTIR DE DEUX PERSPECTIVES THEORIQUES	93
<i>Section 1 - La théorie de l'agence : comptabilité, information et contrats</i>	<i>93</i>
<i>Section 2 - La théorie institutionnelle : coercition, transmission de normes et mimétisme</i>	<i>161</i>
CHAPITRE III - METHODOLOGIE.....	217
<i>Section 1 - Conception de la recherche</i>	<i>217</i>
<i>Section 2 - La réalisation de la recherche.....</i>	<i>235</i>
<i>Section 3 - La validité de la recherche</i>	<i>261</i>
PARTIE 2 : ANALYSE EMPIRIQUE : 12 ETUDES DE CAS SUR LA PÉRIODE 1970 - 1995	268
CHAPITRE IV - ADOPTION DE NORMES ALTERNATIVES : LES CAS INDIVIDUELS.....	270
<i>Section 1 - Adoption de normes alternatives en l'absence de référentiel international.....</i>	<i>270</i>
<i>Section 2 - Adoption de normes alternatives pendant la période d'émergence de référentiels internationaux.....</i>	<i>329</i>
<i>Section 3 - Adoption de normes alternatives en période d'institutionnalisation du</i>	

<i>référentiel international de l'IASC</i>	395
CHAPITRE V - COMPARAISON DES CAS	452
<i>Section 1 - Comparaison des variables</i>	453
<i>Section 2 - Comparaison inter-cas</i>	481
<i>Section 3 - Extensions</i>	486
CONCLUSION : LIMITES ET PERSPECTIVES DE CETTE RECHERCHE	496
<i>Les apports</i>	497
<i>Principales insuffisances et limites</i>	498
<i>Un programme de recherche</i>	499
<i>Ouverture</i>	501
SOMMAIRE DETAILLE	502
BIBLIOGRAPHIE	512
 ANNEXES	 TOME 2

Liste des figures

Figure 1 : Articulation des chapitres de la thèse	32
Figure 2 : Les phases de l'étude.....	237
Figure 3 : Compte de résultat de SGPM en 1970	272
Figure 4 : Format du bilan de SGPM après adoption des US GAAP	274
Figure 5 : Interactions entre les variables pour l'adoption des normes comptables américaines par Saint-Gobain-Pont-à-Mousson en 1970	290
Figure 6 : Présentation du bilan de Lafarge	292
Figure 7 : Le compte de résultat de Lafarge (1972-1971)	293
Figure 8 : Interactions entre les variables pour l'adoption des normes britanniques par Lafarge en 1972	303
Figure 9 : Nomenclature du compte de résultat consolidé de PUK (1972)	307
Figure 10 : Bilan de PUK en 1973.....	307
Figure 11 : Interactions entre les variables pour l'adoption des principes admis aux États-Unis parallèlement aux règles du CNC	317
Figure 12 : La structure du compte de résultat de Rhône-Poulenc	409
Figure 13 : Présentation du bilan de Rhône-Poulenc.....	320
Figure 14 : Interactions entre les variables pour l'adoption des principes internationaux par Rhône-Poulenc.....	328
Figure 15 : Structure du compte de résultat de Elf Aquitaine en 1978.....	333
Figure 16 : Bilan de Elf Aquitaine	334
Figure 17 : Interactions entre les variables pour l'adoption des principes internationaux par Elf	347
Figure 18 : Format du compte de résultat de PSA après adoption	349
Figure 19 : Le bilan de Peugeot SA.....	350
Figure 20 : Activité normative du FASB.....	360
Figure 21 : Interactions entre les variables pour l'adoption des principes internationaux par Peugeot	362
Figure 22 : Structure du compte de résultat de Renault en 1983	364
Figure 23 : Structure du bilan de Renault (1983)	365
Figure 24 : Nombre de normes cumulées pour le référentiel IASC	376
Figure 25 : Interactions entre les variables pour l'adoption des principes internationaux par Renault	378
Figure 26 : Compte de résultat de Thomson.....	381
Figure 27 : Bilan de Thomson (1983).....	382
Figure 28 : Interactions des variables pour l'adoption des principes en phase avec les normes de l'IASC et la 7 ^e directive par Thomson	393
Figure 29 : La structure du compte de résultat d'Aérospatiale en 1989	397
Figure 30 : Format du compte de résultat de Aérospatiale en 1989	398
Figure 31 : Interactions entre les variables pour l'adoption des normes IAS par l'Aérospatiale.....	409
Figure 32 : Compte de résultat de Usinor	413
Figure 33 : La structure du bilan de Usinor après l'adoption.....	414
Figure 34 : Interactions entre les variables pour l'adoption des IAS par Usinor.....	425

Figure 35 : Compte de résultat de Coflexip après l'adoption	427
Figure 36 : La structure du bilan de Coflexip après l'adoption	428
Figure 37 : Interactions entre les variables pour l'adoption des US GAAP par Coflexip	438
Figure 38 : Interactions entre les variables pour l'adoption des normes américaines par Péchiney	451
Figure 39 : Les trois dimensions caractéristiques de l'adoption.....	457
Figure 40 : Évolution du nombre cumulé d'adoptions de 1970 à 1996.....	476
Figure 41 : Les influences normatives et l'adoption de normes alternatives.....	480

Liste des tableaux

Tableau 1 : La distinction entre normes françaises et normes alternatives	22
Tableau 2 : Synthèse des études sur la pertinence des systèmes comptables par pays...	44
Tableau 3 : Les études sur l'impact des normes alternatives sur les états financiers	52
Tableau 4 : Évolution des indices de comparabilité	56
Tableau 5: Les perceptions en fonction du groupe d'appartenance.....	62
Tableau 6 : Variables expliquant l'attitude des dirigeants par rapport aux normes américaines	64
Tableau 7 : Variables expliquant l'attitude des dirigeants allemands par rapport aux normes.....	65
Tableau 8 : les apports des études empiriques sur les déterminants à l'adoption des IASC	68
Tableau 9 : Études sur les réconciliations avec les normes américaines	82
Tableau 10 : Les études sur les réconciliations avec les normes internationales	86
Tableau 11 : L'entreprise comme réseau contractuel	97
Tableau 12 : Comparaison approche contractuelle et décisionnelle.....	104
Tableau 13 : distinction entre l'efficacité et l'opportunisme	109
Tableau 14 : Variables explicatives des coûts d'agence du capital	128
Tableau 15 : Les différentes dettes « étrangères ».....	156
Tableau 16 : Opérationnalisation des coûts d'agence de la dette	159
Tableau 17 : Récapitulatif des propositions relatives à la théorie de l'agence	160
Tableau 18 : Classification en fonction des contraintes de publication.....	194
Tableau 19 : Études liant les information publiées (type et volume) avec le lieu de cotation.....	196
Tableau 20 : Récapitulatif des propositions relatives à la théorie institutionnelle	215
Tableau 21 : Questions et méthodologies employées dans les études sur l'adoption des normes internationales et américaines	219
Tableau 22 : Synthèse des études multicadres en comptabilité	222
Tableau 23 : Questionnement des études de cas en comptabilité financière	227
Tableau 24 : Les cas d'adoption finalement sélectionnés	234
Tableau 25 : Des propositions théoriques aux codes liés à la théorie de l'agence (première série de propositions)	248
Tableau 26 : Des propositions théoriques aux codes liés à la théorie de l'agence (deuxième série de propositions)	249
Tableau 27 : Des propositions théoriques aux codes liés à la théorie de l'agence et du signal.....	250
Tableau 28 : Des propositions théoriques aux codes liés à la théorie institutionnelle (première proposition)	251
Tableau 29 : Des propositions théoriques aux codes liés à la théorie institutionnelle (deuxième série de propositions)	252
Tableau 30 : Des propositions théoriques aux codes liés à la théorie institutionnelle (troisième série de propositions).....	253
Tableau 31 : Des propositions théoriques aux codes liés à la théorie institutionnelle (quatrième série de propositions).....	254

Tableau 32 : Les matrices utilisées	255
Tableau 33 : Structure de la matrice chronologique	257
Tableau 34 : Extrait de la structure d'une matrice de synthèse (théorie de l'agence et théorie institutionnelle)	257
Tableau 35 : Triangulation des sources	262
Tableau 36 : Les types de généralisation	266
Tableau 37 : Répartition du capital de Saint-Gobain de 1970 à 1978	276
Tableau 38 : Les augmentations de capital de 1965 à 1978	277
Tableau 39 : Endettement de Saint-Gobain de 1970 à 1975 (en %)	280
Tableau 40 : Les normes américaines les plus récentes	285
Tableau 41 : Les ratios d'endettement de Lafarge de 1971 à 1975	296
Tableau 42 : Montants des emprunts contractés par Lafarge de 1968 à 1977 (en milliers de francs)	297
Tableau 43 : Part relative de l'endettement en devises de PUK de 1971 à 1976	311
Tableau 44 : Part relative des emprunts obligataires par rapport à l'endettement total	323
Tableau 45 : Modification des états financiers 1977	332
Tableau 46 : Les augmentations de capital de 1974 à 1978	336
Tableau 47 : Endettement en devises de Elf Aquitaine (en % du total des dettes)	339
Tableau 48 : Les ouvrages de consolidation	343
Tableau 49 : Les normes américaines les plus importantes émises par le FASB	344
Tableau 50 : Les normes concernant les activités pétrolières	345
Tableau 51 : Les effets sur l'actionnariat de l'apport de Chrysler	353
Tableau 52 : Répartition de l'endettement de Peugeot dans les différentes monnaies (en % des dettes)	355
Tableau 53 : Les différents textes européens sur les comptes consolidés	356
Tableau 54 : Localisation du CA (par zones géographiques) en %	357
Tableau 55 : Évolution du ratio d'endettement	369
Tableau 56 : Part relative des dettes en devises	369
Tableau 57 : Évolution de l'endettement du Groupe Renault (1982-1984) (en millions de francs)	370
Tableau 58 : Les données sur le passif de Thomson de 1981 à 1984	385
Tableau 59 : Décomposition en fonction de la nature de la dette (en milliers de francs)	386
Tableau 60 : Les ouvrages de Monsieur Mazars	391
Tableau 61 : Évolution de l'endettement de l'Aérospatiale	401
Tableau 62 : Les emprunts émis par Aérospatiale	401
Tableau 63 : Dispositifs complétant la loi de 1985	403
Tableau 64 : Les ouvrages du Jean Corre à partir de 1985	403
Tableau 65 : les nouvelles adoptions de 1985 à 1989	405
Tableau 66 : La répartition du chiffre d'affaires de l'aérospatiale	405
Tableau 67 : Les projets et les normes les plus récentes de l'IASC	407
Tableau 68 : Rapprochement des indicateurs comptables	412
Tableau 69 : La répartition du capital d'Usinor-Sacilor	416
Tableau 70 : Les emprunts effectués par Usinor sous forme d'appel public à l'épargne	418
Tableau 71 : les nouvelles adoptions à partir de 1990	421
Tableau 72 : Répartition géographique du CA de Usinor 1991-1994	421
Tableau 73 : Évolution de la répartition du capital de Coflexip	430
Tableau 74 : Les augmentations de capital de Coflexip	430

Tableau 75 : Endettement de Coflexip	431
Tableau 76 : Répartition de l'endettement par devises (en pourcentage).....	432
Tableau 77 : Les contraintes imposées par la SEC	434
Tableau 78 : Rapprochement des résultats et des capitaux propres.....	440
Tableau 79 : Répartition des droits de vote dans le capital de Péchiney	442
Tableau 80 : Part relative des emprunts obligataires	444
Tableau 81 : Emprunts en devises de Péchiney (ventilation en pourcentage).....	445
Tableau 82 : Les variables de la théorie de l'agence et de la théorie institutionnelle pour tous les cas	454
Tableau 83 : Modalités de référence aux normes alternatives	460
Tableau 84 : Les restructurations.....	463
Tableau 85 : Cotations à l'étranger.....	466
Tableau 86 : Les niveaux d'endettement (en % des capitaux propres)	469
Tableau 87 : La part de l'endettement en devises (en pourcentage de l'endettement total)	471
Tableau 88 : Synthèse des résultats sur le mimétisme.....	474
Tableau 89 : Les certifications des adoptions	478
Tableau 90 : Le modèle institutionnel	495

Introduction

Depuis le 1^{er} janvier 2005, les normes comptables internationales appelées les normes internationales d'information financière (*International Financial Reporting Standards* en anglais) doivent être appliquées de façon obligatoire en Europe pour élaborer les états financiers des entreprises dont les actions sont cotées sur un marché financier dès que ce dernier est réglementé². L'utilisation de normes internationales est ainsi consacrée légalement au niveau européen.

Les normes internationales, ont depuis leur origine, à l'instar des normes américaines, constitué des alternatives aux règles comptables édictées par le Conseil national de la comptabilité pour élaborer les comptes consolidés. L'expression « normes comptables alternatives » désigne les normes qui sont distinctes des normes françaises : celles édictées par l'*International Accounting Standards Committee* (IASC) ou par les instances de normalisation d'autres pays. Par exemple, les normes édictées par l'organisation en charge de l'élaboration des normes comptables aux États-Unis, le *Financial Accounting Standards Board* (FASB) sont des normes américaines donc locales mais celles-ci sont susceptibles de devenir alternatives dans les cas où elles sont utilisées en dehors des États-Unis par des entreprises qui ne sont pas américaines.

L'année 1995 est, selon nous, celle de l'institutionnalisation du référentiel édicté par l'IASC (devenu IASB). D'une part, un accord est signé entre l'IASC et l'Organisation internationale des commissions de valeurs (OICV) sur un programme de travail commun. D'autre part, la Commission européenne met en place une nouvelle stratégie au regard de l'harmonisation internationale en étroite relation avec l'IASC (Van Hulle, 1996). L'année suivante, le dispositif de normalisation comptable est réorganisé en France de façon à intégrer les évolutions qui se sont produites au niveau international (Colasse et Standish, 1998). C'est pourquoi, notre étude s'arrête en 1995. Ainsi, le dernier cas que nous avons retenu est celui de l'adoption des normes américaines par Péchiney.

² JO L 261 du 13.10.2003. Règlement (CE) n° 1725/2003 de la Commission, du 29 septembre 2003, portant adoption de certaines normes comptables internationales conformément au Règlement (CE) n° 1606/2002 du Parlement européen et du Conseil du 19 juillet 2002 sur l'application des normes comptables internationales (JO L 243 du 11.09.2002).

Pourtant, l'usage des normes alternatives n'est pas nouveau. En effet, certaines entreprises françaises se référaient déjà à des normes alternatives au début de la décennie 1970 (OECCA, 1981). Il nous a donc semblé nécessaire de comprendre quelles étaient les raisons et les circonstances qui ont poussé les entreprises à adopter de telles normes sans aucune obligation légale de le faire.

Les modalités d'utilisation des normes alternatives ont toujours varié assez fortement d'une entreprise à l'autre. Par exemple, certaines entreprises utilisaient simultanément des normes américaines et des normes internationales. D'autres ont développé des pratiques de conformité partielle en n'appliquant pas certaines normes du référentiel auquel elles faisaient référence. L'expression de « vagabondage comptable » (*standard shopping* en anglais) est d'ailleurs apparue pour qualifier le fait que les dirigeants des entreprises utilisent des normes tantôt dans le référentiel comptable américain, tantôt dans le référentiel international, tout en s'assurant que les politiques comptables restent, en même temps, compatibles avec les règles françaises.

Les normes comptables alternatives

Les normes comptables alternatives sont difficiles à appréhender en raison de la complexité du phénomène. Qu'est-ce qu'une norme comptable alternative ? À partir de quel moment peut-on considérer qu'il y a adoption d'une norme comptable alternative ? Cette tentative de définition comprend donc plusieurs étapes : nous nous attardons, dans un premier temps, sur le concept de norme comptable. Ensuite, nous identifions les éléments qui permettent de dire qu'une norme comptable est alternative et enfin, la dernière étape permet de spécifier les conditions nécessaires pour que les normes alternatives soient qualifiées d'internationales. Une des questions est de savoir à partir de quand nous pouvons considérer qu'il y a adoption. Empiriquement, nous considérons que nous sommes en présence d'une norme alternative :

- dès lors que la référence aux normes alternatives apparaît explicitement dans le rapport annuel,
- et *a fortiori* lorsque celle-ci est confirmée dans le rapport des auditeurs.

Normes comptables : une expression d'origine britannique

Dans un premier temps, nous avons dressé un inventaire des expressions proches de celle de « norme comptable ». La première définition inventoriée est celle du dictionnaire. Ensuite, nous revenons sur les origines historiques du concept et enfin nous nous penchons sur les différences sémantiques qui peuvent apparaître dans les différents pays.

En français, voici la définition que donne *Le Robert* d'une norme : « *Type concret ou formule abstraite de ce qui doit être* ». Une norme est un guide de ce qui se fait pratiquement, le plus souvent et de façon récurrente. Le dictionnaire *Le Robert* donne une deuxième définition, appliquée au domaine technique : « *Ensemble de règles d'usage, de prescriptions techniques, relatives aux caractéristiques d'un produit, d'une méthode, édicté dans le but de standardiser et de garantir les modes de fonctionnement, la sécurité, les nuisances* ».

L'expression de norme comptable est assez récente. D'origine anglo-saxonne, le vocable de norme (*standard* en anglais) s'est imposé partout dans le monde au début des années 1970. Les instances comptables l'ont utilisé explicitement à partir de 1970. Ainsi historiquement, les Britanniques ont commencé à utiliser une telle expression, à partir de 1969, pour désigner les avis publiés sous le nom de *Statements of Standard of Accounting Practice* (SSAP) par le premier organisme de normalisation britannique nommé *Accounting Standards Committee*. Les Américains n'ont, quant à eux, explicitement utilisé l'expression de normes qu'en 1973 avec la création du FASB qui édicte des normes de comptabilité financière appelées *Statement of Financial Accounting Standards* (SFAS). Avant cette date, aux États-Unis, les bulletins de recherche comptable³ (*Accounting Research Bulletins* en anglais) jouaient le rôle de normes. En effet, les recommandations émanant des organismes professionnels dans les pays anglo-saxons ont plutôt été dénommées « Principes comptables généralement reconnus ». Ainsi, l'expression de « *Generally Accepted Accounting Principles* »

³ Traduction libre de *Accounting Research Bulletin* (ARB).

(GAAP)⁴ a été reconnue officiellement aux États-Unis. En effet, la formalisation écrite a fait son apparition en 1959 dans une charte approuvée par l'*American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA) dans laquelle il est indiqué que :

« l'objectif général de l'institut, dans le domaine de la comptabilité financière, est d'élaborer l'expression écrite de ce qui constitue des principes comptables généralement reconnus, pour guider ses membres et les autres⁵ ».

En langue française, l'expression de norme comptable correspond, selon toute vraisemblance, à un anglicisme. En effet, la comptabilité étant codifiée, l'expression de règles comptables était de rigueur. En France, les plans comptables successifs (1942, 1947, 1957, 1982, 1985 et 1999) regroupant les prescriptions applicables à l'établissement des documents comptables des commerçants, font référence à la règle. En France, à un niveau élevé de généralité, les règles sont appelées principes. Ceux-ci (coût historique, prudence, non-compensation, etc.) servent à guider le praticien lorsque la règle est déficiente pour transcrire une transaction. Le plan comptable en vigueur aujourd'hui utilise toujours les termes de règle et de principe (Chapitre 2, PCG). Les principes comptables dans leur acception française sont donc différents de la traduction en français par « principes » du terme « *principles* » utilisé par les Américains. Pour ces derniers, les principes peuvent désigner des façons de faire assez précises et sont assez souvent assimilés à des normes. L'acception américaine est donc plus large.

Finalement, l'expression « normes » en langue française a l'avantage de regrouper tous les types de conventions comptables (règles, principes et normes) quels que soient leur niveau de généralité et leur origine. Ainsi, nous passons outre l'avertissement de Zeff (1993), qui s'appuyant sur le cas de l'audit, a expliqué que la transposition d'un concept d'origine américaine hors de son contexte national n'est pas évidente. À l'instar de Colasse (2000), qui précise que l'usage courant est de ne pas distinguer la norme de la

⁴ La traduction en français que nous retenons est « Principes comptables généralement reconnus » PCGR. L'expression '*principles*' est dans le contexte américain synonyme de normes. Par la suite nous utiliserons de façon privilégiée le terme de norme.

⁵ Traduction libre de : « *The general purpose of the Institute in the field of financial accounting should be to advance the written expression of what constitutes generally accepted accounting principles, for the guidance of its members and of others means more than a survey of existing practices* » Citation extraite de la charte relative à la création de l'APB, reprise par Grady (1965, pages 17 à 18).

règle, parce qu'un tel procédé est d'un intérêt assez limité, nous ne rentrons donc pas dans le débat qui discute des éventuelles différences entre les règles et les normes.

Dans la suite de la thèse, dès lors que l'expression « principes » est une traduction du terme américain, en l'absence d'indication contraire, et dans un souci de clarté, les principes sont assimilés à des normes.

De multiples critères sont à prendre en compte pour définir le champ d'application des normes. L'aire géographique n'est pas toujours le critère qui définit cet ensemble. Aux États-Unis, le critère est d'ordre financier : il s'agit de l'appel public à l'épargne. En effet, seules les entreprises soumises à l'autorité de la Commission des opérations de Bourse⁶ sont tenues d'appliquer obligatoirement les normes édictées par le FASB. En Europe, l'étendue et la nature des obligations comptables sont étroitement liées à la forme juridique de la société (société anonyme, société à responsabilité limitée, etc.). En France, le critère est purement juridique car le statut de commerçant oblige à respecter le plan comptable.

Bien qu'il n'y ait pas de critère universel, le problème du relativisme culturel ne se pose pas ici pour deux raisons au moins. D'abord, les normes sont utilisées au-delà des frontières nationales. Ensuite, elles sont censées transcender les particularités nationales à partir du milieu des années 1970, le référentiel européen et les normes internationales ayant émergé parallèlement. Pour nous, après examen de ce qui vient d'être écrit ci-dessus, un référentiel comptable correspond à la codification par une autorité légitime (le normalisateur comptable) d'un ensemble de pratiques reconnues et acceptées dans un espace borné et sur une période limitée – une aire spatio-temporelle. Le champ d'application de la norme dépendant de son domaine de définition, la question de l'étendue et donc la force des normes est d'ordre empirique. Elle ne sera donc pas tranchée au niveau de la revue de la littérature.

Après avoir défini les normes comptables, il convient de distinguer les normes alternatives et les normes internationales par rapport à des normes qui ne le seraient pas.

⁶ Traduction libre de la *Securities and Exchange Commission* (SEC).

Les normes comptables alternatives : approche conceptuelle et définition

Dans ce paragraphe, nous adoptons le point de vue d'une entreprise française pour définir les normes alternatives. Les entreprises établies en France sont tenues d'utiliser les règles comptables édictées par le Conseil national de la comptabilité (CNC). Or, en pratique, les entreprises ne se contentent pas des règles imposées par ce dernier, puisqu'elles font également référence à des normes comptables issues de référentiels distincts du référentiel français. Trois sources alternatives au Conseil national de la comptabilité sont retenues : la Communauté européenne, l'*International Accounting Standards Committee* (aujourd'hui IASB) et aussi les normalisateurs nationaux de pays étrangers (du point de vue français) notamment le *Financial Accounting Standards Board* aux États-Unis.

Ces sources correspondent respectivement aux normes suivantes :

- les quatrième et septième directives ;
- les normes comptables internationales (IAS) (IFRS aujourd'hui) ;
- les normes étrangères, les normes américaines (APBO et SFAS) dans la quasi-totalité des cas.

En français, selon *Le Robert*, une alternative indique une situation dans laquelle il n'est que deux parties possibles. Définies par opposition aux normes nationales, les normes alternatives sont donc celles qui sont élaborées par des organismes distincts du normalisateur français. Autrement dit, les normes alternatives sont celles élaborées par des instances non françaises. Ainsi, les normes alternatives sont conçues par un organisme distinct du normalisateur français qui est le Conseil national de la comptabilité. En conséquence, ces dernières sont définies « en creux », par opposition aux normes nationales. Une telle définition repose sur le critère d'élaboration des normes. Un tel critère aboutit à une qualification précise car il existe une exclusivité mutuelle, c'est-à-dire que les qualifications s'excluent mutuellement.

Antérieurement à l'élaboration des règles françaises, des normes ont été conçues dans des pays étrangers. Parallèlement, d'autres normes l'ont été à un niveau supranational, soit par des professionnels comptables, soit par des instances *ad hoc*. Dès lors, toutes ces normes ont pu être utilisées par des entreprises françaises, une entreprise française pouvant publier son résultat en application des normes comptables américaines, britanniques ou internationales.

Tableau 1 : La distinction entre normes françaises et normes alternatives

Normes locales	Normes alternatives	
Normes françaises	Normes étrangères	Normes internationales
Règlement du CNC de 1968	Normes britanniques Normes américaines	Normes de l'IASC Directives européennes
Loi de 1985 et décret de 1986	Normes américaines	Normes de l'IASC

Le tableau 1 ci-dessus indique que l'expression « normes comptables alternatives » englobe non seulement les normes internationales, mais aussi les normes de pays étrangers comme les États-Unis. Celles-ci sont certes nationales, mais elles ont une audience internationale. Au contraire, suivant cette acception, une norme devient une règle nationale dès lors qu'elle est formellement reconnue par le Conseil national de la comptabilité. En conséquence, à un moment donné, il n'y a qu'une seule possibilité, les normes sont nationales, en l'espèce françaises, ou alors elles ne le sont pas, et ce, de façon mutuellement exclusive. Cependant, le statut assigné peut évoluer au cours du temps en fonction des circonstances. Les normes européennes sont restées des normes alternatives aussi longtemps qu'elles n'étaient pas entérinées formellement. Mais sans toutefois devenir des normes locales, elles ont perdu le statut de normes alternatives dès lors qu'elles ont été incorporées dans la législation nationale.

En outre, le critère de l'instance d'élaboration des normes permet d'identifier les normes internationales au sein des normes alternatives. La dimension internationale de l'organisation qui les conçoit permet de qualifier les normes internationales. Ces dernières sont élaborées à un niveau supranational alors que les normes nationales le sont par des instances locales à l'échelle d'un pays. Les premières incluent les règles, les normes et les principes comptables élaborés par les organismes internationaux. Les organisations paragouvernementales telles que l'Organisation des nations unies (ONU),

l'Organisation de coopération et le développement économique (OCDE) ont produit des recommandations sur les publications financières des entreprises multinationales (Rahman, 1998). Une instance privée supranationale comme l'*International Accounting Standard Committee* (IASC) a élaboré des normes effectivement internationales. À l'opposé, les secondes sont élaborées par une instance nationale. Les règles élaborées par le Conseil national de la comptabilité (CNC) et applicables aux états financiers consolidés en 1968 constituaient, sans ambiguïté, le référentiel de consolidation national. De même, les normes américaines élaborées par l'APB puis le FASB et les *Statements of Standard Accounting Practice* (SSAP) élaborées par les professionnels au Royaume-Uni rentrent également dans cette catégorie.

Le critère d'élaboration de la norme retenu étant binaire, son utilisation engendre *a priori* des problèmes du fait de l'existence de normes mixtes. En effet, des normes peuvent être élaborées conjointement à un niveau supranational et à un niveau national. Ainsi, le classement des normes de niveau intermédiaire comme les normes européennes va évoluer au cours du temps. Bien que conçues par les instances européennes de régulation, les règles appliquées en France depuis 1985, ayant fait l'objet d'une interprétation formelle au niveau national, sont dès lors devenues des normes nationales. En conséquence, elles sont la transposition des règles européennes conçues à un niveau supranational au niveau national. Ce sont donc des normes supranationales reprises et interprétées au niveau national. Le cas européen montre que le critère de l'élaboration ne produit pas de réponse évidente. Cette approche présuppose qu'une norme ne peut pas être élaborée par plusieurs organismes simultanément, c'est-à-dire qu'il y a toujours unicité de la source. Les dirigeants des entreprises opèrent un choix concernant l'entité définissant ainsi un acteur collectif qui produit les règles à suivre.

Définition de l'adoption

Le choix ne concerne pas directement les méthodes comptables mais porte d'abord sur le « législateur » retenu par l'entreprise, les pratiques comptables découlant du normalisateur retenu.

Tout d'abord, qu'est-ce que l'adoption ? La littérature comptable ne définit pas l'adoption, soit parce que c'est une évidence, soit parce que c'est un phénomène complexe qui n'est pas abordé en tant que tel. Dans *Le Robert*, l'adoption c'est « l'action d'adopter » et adopter, c'est « faire en choisissant, en décidant de suivre ». Si l'on transpose cette définition au domaine comptable, adopter une norme comptable revient à en suivre les prescriptions pour l'établissement des états financiers des entreprises. L'adoption de normes comptables consiste donc à se référer à un ensemble de principes comptables donnés. Autrement dit, l'adoption marque l'alignement des pratiques comptables effectivement mises en œuvre par une entreprise avec une norme comptable ou un ensemble de normes comptables de référence. Dans le premier cas, nous dirons que les dirigeants des entreprises ont adopté une norme particulière. Dans le second cas, nous parlerons de l'adoption d'un référentiel comptable. Dans tous les cas, adopter revient pour les individus à intégrer cognitivement les prescriptions des normes puis à les mettre en œuvre dans l'établissement des comptes. Adopter des normes revient à mettre en œuvre une politique comptable en adéquation avec celles-ci. Adopter, c'est établir ses états financiers par référence à un ensemble de normes. Par exemple, les dirigeants adoptent des normes alternatives lorsqu'ils font référence pour définir la politique comptable de leur entreprise à des normes non locales. Utiliser des normes comptables alternatives consiste à se référer à des normes comptables supranationales⁷ ou encore à des normes comptables étrangères pour établir les états financiers consolidés publiés dans le rapport annuel.

Pourquoi étudier les normes alternatives

Les références explicites, dans les rapports annuels des entreprises françaises, à des normes comptables alternatives en remplacement des règles françaises se sont banalisées durant les années 1990. Aujourd'hui, les normes constitutives du référentiel comptable international sont bien définies, ce sont les *International Financial Reporting Standards* (IFRS). Depuis le 1^{er} janvier 2005, les entreprises cotées sont obligées de

⁷ Le référentiel comptable international utilisé dans la presse d'actualité économique n'est pas défini en tant que tel à notre connaissance, ni légalement, ni dans les articles académiques. Dans la présente étude, le référentiel international est l'expression générique pour désigner les normes de l'IASC.

produire des états financiers consolidés au format IFRS.

De l'émergence à l'institutionnalisation du référentiel comptable international

Pendant la période d'institutionnalisation qui a duré du début des années 1970 au milieu des années 1990, plusieurs référentiels comptables ont émergé. En effet, plusieurs entités, dont la plupart des membres étaient convaincus de l'intérêt du développement de normes comptables internationales transcendant les particularismes nationaux, ont revendiqué le statut de normalisateur international et se sont ainsi concurrencées. En Europe, deux initiatives parallèles ont été prises dans ce sens. La première initiative, portée et soutenue par les professionnels comptables avec la création de l'IASC, s'est concrétisée par l'élaboration de normes comptables traitant de la consolidation puis de sujets particuliers. La seconde initiative, ayant pour cadre les instances législatives européennes, a abouti à la quatrième et à la septième directive européenne. Ces directives ont par la suite été transposées dans les législations nationales.

La coexistence de systèmes comptables nationaux répondant à des objectifs variés rendait difficile la mise en compatibilité, appelée harmonisation, des pratiques comptables des entreprises⁸ issues de différents pays. Pour les entreprises opérant hors de leur pays d'origine, plusieurs modalités aboutissaient à la comparabilité des états financiers (Hoarau, 1995 ; Simon et Stolowy, 1999). Parmi celles-ci, l'utilisation de normes comptables étrangères ou internationales en remplacement des règles nationales apparaissait comme une réponse appropriée au problème de déchiffrement des comptes consolidés. Dans ce contexte d'émergence de normes comptables supranationales, les entreprises françaises ont commencé à se référer aux normes comptables alternatives pour répondre aux enjeux de l'internationalisation. En effet, la comparabilité des états financiers consolidés des entreprises françaises est devenue problématique avec l'implantation à l'étranger de celles-ci. De plus, dans un souci de prise de décision de gestion au sein des entreprises, les dirigeants souhaitent comparer les états financiers

⁸ Pratiquement, cette mise en compatibilité des pratiques comptables est nommée harmonisation comptable.

des filiales établies dans des pays différents. En même temps, sur le plan externe les performances des groupes français doivent pouvoir être rapprochées de celles de leurs concurrents étrangers.

Particularités et intérêt du contexte français

Le contexte français est un terrain de recherche pertinent pour deux raisons. D'une part le recours aux normes comptables alternatives s'est manifesté assez tôt. Le phénomène date de 1970. D'autre part, c'est un phénomène polymorphe : les pratiques comptables y sont fort diversifiées en la matière.

La première raison est l'ancienneté du recours aux normes alternatives en France. Bien que l'adoption ait été présentée comme une innovation dans des enquêtes faites par des cabinets d'audit au cours des années 1990, l'usage de normes alternatives s'avère être une pratique assez ancienne. En effet, certaines entreprises françaises, parmi les plus grandes, utilisaient déjà des normes comptables étrangères pour l'établissement des comptes consolidés au début des années 1970 comme l'attestent les enquêtes sur les pratiques comptables effectuées en France dans la seconde moitié de la décennie 1970 (CENCA, 1974 ; OECCA, 1979). Ainsi, dès 1970, Saint-Gobain Pont-à-Mousson adoptait des normes américaines pour établir ses comptes consolidés.

La seconde raison est le paradoxe entre la polymorphie du phénomène face à une justification unique. Bien que les sources des normes soient diverses (IASB, Communauté européenne ou pays étrangers), les modalités d'adoption sont généralement abordées d'une façon univoque. Elles sont rarement questionnées et ne sont pas considérées comme étant problématiques. Pourtant, l'adoption des normes comptables alternatives est un phénomène polymorphe (Stolowy et Ding, 2003). Ainsi, David Cairns (1999) a identifié 11 modalités d'adoption. Par exemple, les entreprises peuvent suivre les normes américaines pour définir leur politique comptable ou bien, parallèlement, elles peuvent produire un tableau de rapprochement qui matérialise les effets du passage des règles françaises aux normes américaines sur les indicateurs comptables.

Ainsi, la compréhension de la manière dont les normes s'imposent aux entreprises hors de toute obligation légale reste problématique et ouvre un vaste espace pour la recherche. En effet, des entreprises françaises ont adopté des normes alternatives sans qu'aucune législation ne les y oblige. Ainsi, le fait qu'il existe dorénavant une obligation légale d'adopter des normes alternatives n'est que l'aboutissement d'un long processus qui a duré plus de trente ans.

Pourquoi des entreprises adoptent-elles des normes comptables internationales alors qu'elles ne sont pas obligées – au sens légal du terme – de le faire ?

Plus généralement, si l'on ne se résout pas à considérer que cette adoption est univoque et qu'elle doit être expliquée uniquement par une cause, il faut alors penser qu'elle se manifeste selon des modalités concrètes variées et qu'elle résulte d'une pluralité d'éléments. Pour répondre à la question, il conviendra donc de s'interroger non seulement sur les conditions encadrant la première utilisation de normes comptables alternatives par une entreprise ayant son siège social en France mais aussi sur le mobile poursuivi. C'est pourquoi nous mobiliserons plusieurs cadres théoriques. La partie suivante explicite notre position.

Comment étudier les normes alternatives

Du questionnement aux options théoriques

Les chercheurs en comptabilité financière s'appuient sur de multiples théories pour décrire et expliquer les politiques comptables des entreprises. Deux approches coexistent : d'une part une première approche issue des sciences économiques et d'autre part une seconde dont les fondations sont sociologiques et politiques. Les perspectives théoriques retenues par une majorité de chercheurs s'inscrivent dans le premier cadre qui emprunte à l'économie au sein duquel la comptabilité a un rôle d'information, qu'il s'agisse de valoriser les entreprises (Edward et Bell, 1961 ; Ohlson 1995) ou d'en contrôler les dirigeants (Gjesdal, 1981 ; Jensen et Mekling, 1976). Parmi les premiers à

avoir proposé une explication cohérente de l'adoption de normes alternatives, nous retrouvons les tenants de l'École informationnelle de la comptabilité. Toutefois, les résultats de nombreuses études empiriques tendent à remettre en cause l'hypothèse informationnelle (Amir *et al.*, 1993). En effet, l'utilisation des normes alternatives n'apporterait que peu d'informations supplémentaires aux utilisateurs des états financiers. En complément et parfois en opposition, se sont développées des explications contractuelles (Dumontier et Raffournier, 1998). Là encore, les résultats sont mitigés.

La littérature en comptabilité financière s'intéressant aux choix comptables privilégie également en général les aspects techniques au détriment des aspects rhétoriques qui apparaissent essentiels (Carruthers et Espeland, 1991). Quant aux théories d'inspiration sociologique, bien que la comptabilité soit à l'évidence une production sociale, elles sont assez rarement mobilisées. Pourtant, en tant que conventions sociales entre des acteurs, les normes comptables possèdent un rôle symbolique (Boland, 1982 ; Capron, 1990 ; Carruthers, 1995 ; Fligstein, 1998a, Gambling, 1977 ; Meyer, 1986). De surcroît, dans les études de l'adoption des normes comptables alternatives, les facteurs non économiques (cotation en Bourse, auditeurs) que l'on peut d'ores et déjà qualifier d'institutionnels apparaissent comme des alternatives possibles aux motifs économiques. Parallèlement, depuis longtemps, il est démontré que les systèmes comptables sont historiquement contingents. Nous essayerons donc dans cette thèse de combiner les deux approches.

Le point de vue retenu est ainsi celui des entreprises. En effet, nous cherchons d'abord à comprendre comment des normes comptables alternatives aux normes françaises se sont imposées comme une solution à des problématiques de gestion aux dirigeants des entreprises. Cela afin d'en tirer des enseignements pour les pratiques managériales. Au-delà de l'évidence, nous voulons comprendre les dispositifs à l'œuvre lors de l'adoption. Autrement dit, en sus du souci d'informer les parties prenantes, les dirigeants adoptent vraisemblablement ces normes pour d'autres raisons. Au-delà des raisons managériales, la présente recherche s'insère, académiquement, dans l'ensemble des recherches réalisées sur le sujet. Afin de pouvoir poser la question de recherche énoncée précédemment, il convenait de rendre compte des aspects paradoxaux énoncés ci-dessus.

Malgré les développements récents, nous n'arrivons toujours pas à expliquer de façon satisfaisante les conditions encadrant l'adoption de normes alternatives ni la pluralité des modalités d'adoption. Pour aborder la problématique, plusieurs angles d'attaque sont donc toujours possibles. Dans notre démarche de recherche, nous allons tenter de nous positionner à des niveaux d'analyse distincts pour répondre à la question posée. C'est pourquoi, pratiquement, nous mobilisons deux théories qui permettent d'intégrer des facteurs économiques et sociologiques dans l'explication. Deux théories sont successivement mobilisées : la théorie de l'agence et la théorie institutionnelle. Selon la première théorie, l'adoption est un choix volontaire du dirigeant fait en considération de motifs économiques. Avec la seconde théorie, l'adoption est socialement construite et elle résulte de l'inscription dans un espace socialement défini. Ces deux cadres sont complémentaires car ils se situent à des niveaux d'analyse différents. Dans un cas l'adoption est la conséquence d'un arbitrage économique, alors que dans l'autre elle traduit l'inscription au sein d'un champ social. Elles placent au centre de l'explication, respectivement l'individu et le champ institutionnel.

Toutefois, il n'y a pas de consensus sur la place relative des deux théories. C'est pourquoi celles-ci sont dissociées tout au long de notre recherche tant sur le plan théorique que sur le plan empirique et elles ne sont rapprochées qu'à la fin de notre étude, ce rapprochement constituant un résultat de notre recherche et non pas un point de départ. En effet, plutôt que d'opérer un choix sur leur place relative au début du

processus de recherche, nous les combinons à l'issue de la recherche. Ainsi, nous répondrons aussi aux deux questions suivantes : les deux théories sont-elles de même niveau ? Sont-elles compatibles, s'opposent-elles, se combinent-elles et comment ?

La question de recherche étant posée (voir encadrer ci-dessus), les choix théoriques explicités, nous exposons le plan de la thèse.

Articulation de la thèse

La thèse comporte une introduction, deux parties et une conclusion.

Après l'introduction, la première partie traite des aspects théoriques puis une seconde partie est consacrée aux aspects empiriques, la thèse se terminant par une conclusion.

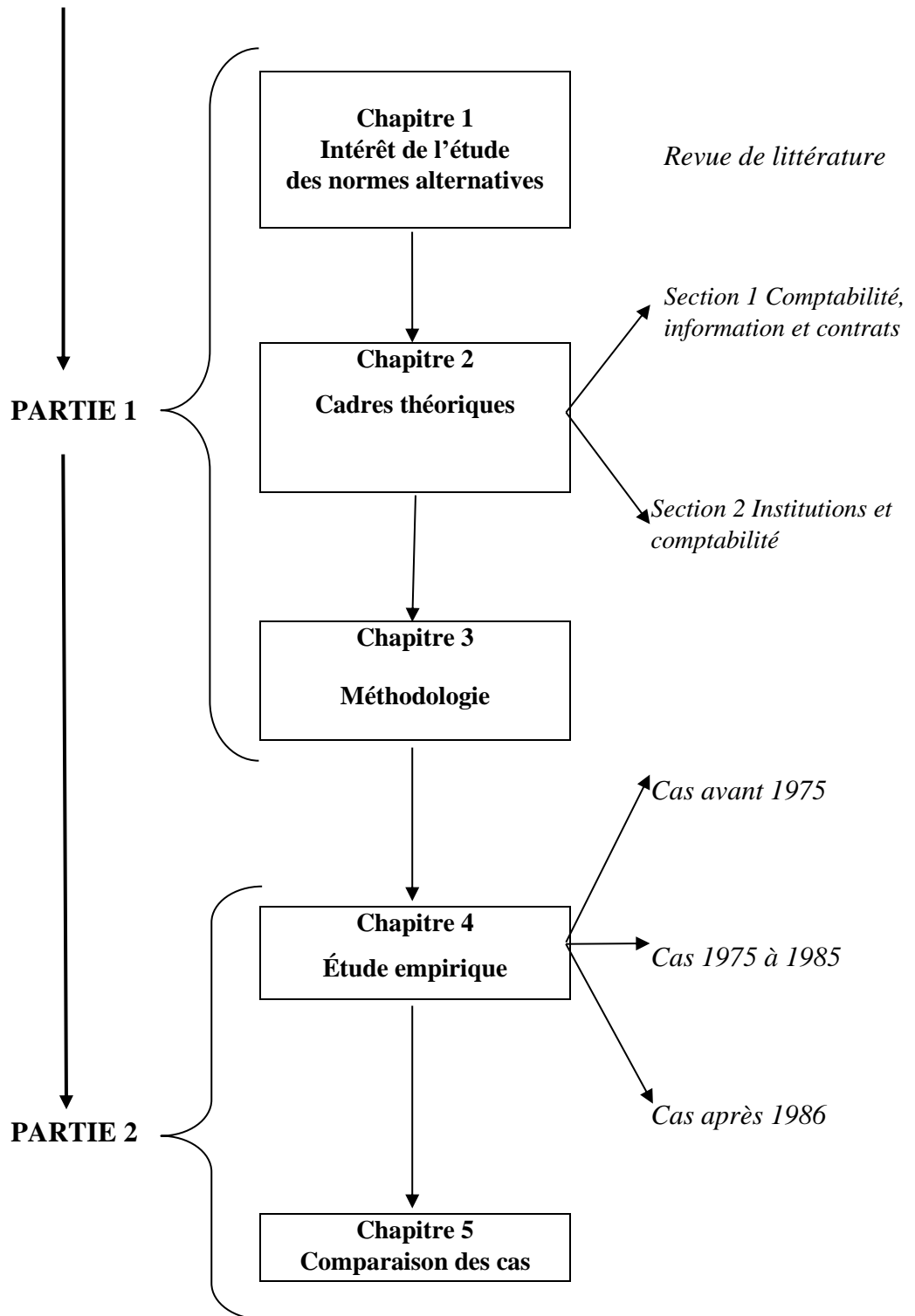
Le premier chapitre de la thèse, met en évidence l'intérêt, la pertinence et les limites d'études réalisées dans le domaine de la comptabilité internationale au regard de notre questionnement. Il a la forme d'une revue de littérature d'articles, ayant pour thème, les normes comptables alternatives. Il nous permet de positionner notre thèse par rapport aux recherches existantes et d'en définir la problématique. Le chapitre suivant (le deuxième) traite dans ses deux sections respectivement de la théorie de l'agence (section 1) et de la théorie institutionnelle (section 2). Il aboutit à la formulation des propositions de recherche. Ensuite un chapitre expose la démarche que nous avons suivie (la méthodologie de recherche). La deuxième partie comporte deux chapitres. Un premier chapitre est consacré à l'exposition de douze cas qui sont traités individuellement. Il est composé de trois sections. La première section étudie des cas d'adoption de normes alternatives en l'absence de référentiel international. La deuxième section intègre des cas d'adoption de normes alternatives qui ont eu lieu pendant la période d'émergence de référentiels comptables internationaux. Enfin, la troisième section porte sur des cas d'adoption de normes alternatives en période d'institutionnalisation du référentiel international. Un dernier chapitre (le cinquième) compare les cas les uns par rapport aux autres et contient les enseignements utiles pour la théorie.

Enfin dans la conclusion, après avoir rappelé les apports de notre recherche, nous insistons sur les limites de la recherche, et nous donnons les perspectives de recherches ouvertes par la thèse.

Le processus d'exposition de notre recherche correspond à l'articulation de la thèse présentée ci-après.

Figure 1 : Articulation des chapitres de la thèse

INTRODUCTION



PARTIE 1 : ANALYSE THÉORIQUE

DE L'ADOPTION DE NORMES

ALTERNATIVES

Chapitre I - Intérêt de l'étude des normes alternatives

Le présent chapitre nous permet d'aborder notre problématique. Il constitue l'étape de construction qui aboutit à la formulation de la problématique de notre thèse. Ce chapitre est constitué en majeure partie d'une revue de la littérature relative aux normes comptables alternatives. Il vise à définir l'objet de la recherche qui est « *une question traduisant ... un projet de connaissance* » (Thiétart, 1999, page 37).

Il se découpe en quatre parties. Après avoir identifié les causes et les effets de la diversité comptable dans le monde, nous nous intéresserons aux perceptions et attitudes des producteurs des états financiers, puis à celles des utilisateurs et aux réactions des marchés. Enfin nous définirons notre problématique.

Section 1 - La diversité comptable dans le monde : ses causes, ses effets et ses conséquences

La problématique de l'harmonisation comptable internationale est apparue au début des années 1970 avec la nécessité de comparer les états financiers des entreprises qui mettent en œuvre une stratégie d'internationalisation et opèrent ainsi à un niveau mondial. Le degré d'harmonisation des pratiques comptables dans le monde a toujours été faible et il reste, à ce jour, insuffisant pour rendre les états financiers des entreprises comparables. Ainsi, l'ancrage national des systèmes comptables étant persistant, les entreprises ont adopté des normes alternatives. Les normes comptables sont donc en partie le produit des environnements institutionnels nationaux.

(A) Les causes : ancrage national des systèmes comptables

Les systèmes comptables se sont constitués autour de modèles inscrits dans des contextes économiques, juridiques et sociaux divers. En effet, ils répondent à des besoins différents puisque, dans certains pays, la comptabilité sert les besoins, essentiellement informationnels, des investisseurs, alors que dans d'autres pays, la comptabilité est soumise aux *desiderata* de plusieurs partenaires. On constate une

diversité des modèles comptables dans le monde.

(1) La diversité des modèles comptables dans le monde

Deux études significatives, celle de Nair et Frank (1980) d'une part, et celle de Nobes (1983) d'autre part, ont engendré des classifications des systèmes comptables. Ces derniers s'intéressent non seulement aux pratiques comptables mais aussi aux normes comptables et aux organisations qui les définissent et les mettent en œuvre. Toutefois, la plupart des classifications portent surtout sur les pratiques comptables et sur les règles formelles applicables. La première étude de Nair et Frank (1980) a utilisé des données issues d'enquêtes sur les pratiques comptables effectuées au sein du cabinet d'audit *Price Waterhouse* entre 1973 et 1977⁹. Les pays sont regroupés sur la base des similarités des pratiques comptables de leurs entreprises en quatre groupes correspondant chacun à un modèle comptable : le modèle du *Commonwealth*, le modèle d'Amérique latine, le modèle d'Europe continentale et le modèle américain. Cette classification a l'avantage d'être pédagogique, mais Nair et Frank postulent que les pratiques comptables sont plus ou moins similaires au sein d'un pays. Or, un pays peut subir les influences simultanées de plusieurs systèmes comptables. Par exemple en France, coexistent deux systèmes, un pour les sociétés faisant appel public à l'épargne et un pour les petites et moyennes entreprises (Hoarau, 1995). De plus, au sein des entreprises cotées, les pratiques comptables peuvent différer d'une entreprise à l'autre (Roberts, 1995).

La deuxième étude, celle de Nobes (1983), se fonde sur une interprétation qualitative, en restreignant son champ d'observation aux sociétés faisant appel public à l'épargne. Nobes fait émerger deux familles de systèmes comptables, ceux à vocation micro-économique et ceux d'inspiration macro-économique : les premiers ont pour vocation de produire des informations utilisées pour évaluer la performance de l'entreprise alors que ceux appartenant à la seconde catégorie produisent des informations destinées aux outils statistiques des États et sont utiles pour gouverner la politique économique. Les typologies ont été complétées par des analyses qui font ressortir les différences dans les

⁹ D'autres études se sont fondées sur les mêmes données (Price Waterhouse, 1975 ; 1979). Le lecteur intéressé par ces études pourra se reporter à la synthèse effectuée par Gernon et Wallace (1991, page 243) et celle effectuée par Rossignol et Walliser (2001).

caractéristiques des systèmes comptables nationaux. Les facteurs de contingence mis à jour, à même d'expliquer la nature des règles et des pratiques comptables, relèvent de champs aussi divers que l'économie, le droit et l'histoire. Citons, à titre d'exemple, le système juridique et fiscal, la nature des différents bailleurs de fonds et les utilisateurs des états financiers, l'environnement économique, le nationalisme et les incidents historiques (colonisation par exemple). Aucun facteur explicatif ne domine réellement les autres. D'aucuns constatent que les similitudes des systèmes comptables s'expliquent par la nature du système politique du pays considéré et non pas par des facteurs sociaux et économiques (Goodrich, 1986). Une autre étude, toujours effectuée à partir des données de l'enquête de *Price Waterhouse* déjà citée, établit un lien entre le type de système juridique et les pratiques comptables (Salter et Doupnick, 1992). Une étude plus qualitative que les précédentes démontre que la coexistence de différents processus de normalisation comptable dans le monde (États-Unis, Canada, Royaume-Uni, Allemagne de l'Ouest, Australie, Nouvelle-Zélande, Suède, Japon et Suisse) s'explique par des différences culturelles (Bloom et Naciri, 1989). Enfin, Gray (1988) donne un cadre conceptuel à l'hypothèse culturaliste en reprenant et en adaptant le modèle de Hofstede pour expliquer les systèmes comptables. Salter et Niswander (1995) testent ce modèle développé par Gray sur un échantillon de 28 pays. Ce modèle explique bien les pratiques comptables, mais il manque de pertinence concernant les modalités d'organisation des professionnels et les structures régulatrices.

L'apport de ces classifications peut se résumer en une opposition entre une approche anglo-saxonne de la comptabilité, centrée sur les investisseurs, et une approche plus continentale, où la comptabilité répond aux besoins de multiples partenaires en privilégiant l'État. Ces études indiquent aussi que les systèmes comptables sont contingents et s'expliquent par de multiples facteurs (Nobes, 1998). En conséquence, une compréhension de l'utilisation des normes comptables ne doit exclure aucun facteur potentiellement explicatif. Mais si, pendant longtemps, la politique et la culture ont structuré tant les normes que les politiques comptables, aujourd'hui les facteurs économiques pourraient l'emporter (Zarzesky, 1996). Une classification en fonction des caractéristiques des entreprises (entreprises ouvertes *versus* entreprises fermées) pourrait se superposer à un découpage par pays.

Une limite des classifications énumérées ci-dessus réside dans une approche purement fonctionnaliste. La comptabilité serait désormais neutre, dans la mesure où elle refléterait, le plus souvent, la réalité d'économie de marché en donnant une représentation fidèle de la réalité économique et financière (Boczko, 2000). Pour dépasser le cadre fonctionnaliste, il faut se référer à Puxty *et al.* (1987) et à Robson (1991). Partant des quatre idéaux-types de gouvernance de Streeck et Schmitter¹⁰, Puxty (1987) mène une étude comparée de quatre systèmes d'élaboration des normes comptables. Puxty démontre l'influence de trois forces – l'État, la profession et le marché – sur la structuration des systèmes comptables et il fait ressortir trois archétypes de normalisation :

- La collaboration entre la profession comptable et le marché, qui correspond au modèle britannique d'avant 1990, se traduit par l'associationnisme.
- La collaboration entre l'État et la profession comptable aboutit au corporatisme et renvoie au modèle continental tel qu'il s'est développé en Suède.
- Enfin, la collaboration entre les trois communautés est, quant à elle, qualifiée de communautaire. Selon Gernon (1995), elle correspond à la configuration aux Pays-Bas.

Des études utilisant des méthodologies distinctes de celles fondées sur des classifications produisent des résultats différents, qui sont néanmoins à comparer avec ces dernières. Il s'agit des recherches qui mesurent l'utilité des systèmes comptables nationaux en termes d'information. Nous les abordons ci-dessous.

(2) Valeur informationnelle des indicateurs comptables nationaux

De nombreux chercheurs s'intéressent à la pertinence et à l'utilité des indicateurs comptables (Dumontier et Raffournier, 1999). Rappelons qu'un indicateur pertinent¹¹ répond clairement et sans ambiguïté à l'objectif qui lui est assigné. Par exemple, si l'objectif de l'utilisateur des états financiers est d'attribuer une valeur aux actions des

¹⁰ Le lecteur pourra se reporter directement à la contribution citée par Puxty dans Streeck W. et Schmitter P. (1985), « Community, Market, State, - and association ? The prospective contribution of Interest Governance to Social Order », in *Private Interest Government: Beyond Market and State*, edited by Streeck W. et Schmitter P., CA, Sage, p. 1 – 29.

¹¹ Le terme est « *value relevant* » en anglais.

entreprises, un indicateur est considéré comme étant pertinent dès lors qu'il est corrélé avec les expressions de la valeur comme le cours, le changement de cours ou le nombre de titres échangés. Les méthodologies utilisées font ressortir des corrélations et indiquent ainsi dans quelle mesure les indicateurs sont reliés. Par ailleurs, un indicateur sera dit utile uniquement s'il apporte des informations supplémentaires aux utilisateurs des états financiers et si sa publication influence les valeurs des actions. Un tel phénomène est mesuré par des méthodes qui traitent des impacts des événements non boursiers sur le cours de Bourse du type de celle de Ball et Brown (1968). Ainsi, la publication d'un indicateur porteur d'informations doit nécessairement avoir un impact sur la valeur des titres pour être utile, alors qu'il suffit qu'il soit relié à une expression de la valeur boursière sur le long terme pour être pertinent.

Un changement de normes se traduit le plus souvent par une variation de la valeur des indicateurs (voir B). Ce courant a produit des résultats à partir desquels nous nous forgeons une opinion sur l'utilité des différents ensembles de normes dans divers pays.

Les indicateurs comptables produits par les entreprises peuvent être pertinents dans leurs contextes nationaux respectifs. Alford *et al.* (1993) comparent le contenu informationnel des résultats comptables d'entreprises dans 17 pays pour les années 1983 à 1990, à celui des entreprises américaines et aboutissent à des conclusions contradictoires avec la doctrine de la SEC. En effet, l'organisme de régulation américain exige des entreprises étrangères qu'elles fournissent une réconciliation entre les montants calculés selon les normes du pays d'origine et les normes américaines du résultat comptable et du montant des capitaux propres. Une telle règle repose sur le présupposé que les indicateurs calculés suivant les normes américaines sont nécessairement plus pertinents que ceux calculés selon les règles comptables du pays d'origine. En Australie, en France, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, les résultats comptables des entreprises incorporent plus d'informations et des informations plus récentes que ceux des entreprises américaines. En revanche, le système comptable américain reste plus performant que ceux du Danemark, de l'Italie, de Singapour et de la Suède (Alford *et al.*, 1993). Ainsi, les règlements applicables aux sociétés étrangères fondés sur la supériorité du système comptable américain ne seraient utiles que pour les entreprises de certains pays.

Pour des sociétés allemandes et américaines, des chercheurs ont mesuré le degré de l'association entre les indicateurs comptables et les indicateurs boursiers des entreprises dans les deux pays (Harris *et al.*, 1994). Les résultats et les capitaux propres ont été rapprochés des cours de bourse et des rentabilités des actions sur un intervalle de 18 mois. L'échantillon comprend les rapports annuels de 230 entreprises allemandes et couvre une période allant de 1981 à 1990. Dans les deux pays, les résultats comptables publiés ont un pouvoir explicatif des cours similaires. Concernant les entreprises allemandes, les auteurs utilisent non seulement le résultat publié dans les rapports annuels, mais aussi un autre résultat ajusté par les analystes financiers. Il en résulte que l'association entre le résultat et le cours est plus forte pour le résultat ajusté. En Allemagne, les analystes allemands sont donc aptes à corriger les résultats de façon juste. Pour les entreprises allemandes, les réconciliations du résultat avec les normes comptables américaines ne sont pas pertinentes alors que celles s'attachant aux montants des capitaux propres le sont. Toutefois, l'association entre l'évolution des capitaux propres et celle du cours des actions est moindre en Allemagne qu'aux États-Unis. Dans la même optique, une autre étude démontre l'absence de corrélation entre les indicateurs comptables et boursiers au Japon. Les résultats comptables ne varient pas en phase avec les rentabilités des actions pour les entreprises japonaises, alors que des corrélations existent aux États-Unis (Hall *et al.*, 1994).

(3) État des lieux en France

Trois études apportent des éléments de réflexion utiles pour tirer des conclusions quant au rôle des normes alternatives – les normes américaines (US GAAP) et les normes internationales de l'IASC – en France.

Dumontier et Labelle (1998) se sont attachés à l'association entre les résultats comptables et les rendements des actions pour un échantillon de 117 entreprises françaises. Leur objectif était de voir dans quelle mesure les données comptables publiées entre 1981 et 1990 reflétaient les facteurs incorporés dans le prix des actions. Sur la période étudiée, les résultats comptables français apparaissent pertinents pour expliquer la rentabilité des actions. En effet, les niveaux de résultats et les changements

de résultats sont liés aux rentabilités annuelles dans les régressions. De plus, les coefficients de détermination R^2 calculés dans un contexte français sont supérieurs à ceux dégagés dans les études effectuées aux États-Unis et au Royaume-Uni avec une méthode analogue. La valeur du R^2 est de plus de 0,2¹² pour l'échantillon d'entreprises françaises, de 0,075 pour l'échantillon de sociétés américaines et se situe entre 0,09 et 0,13 pour les firmes du Royaume-Uni¹³. Les résultats comptables en France expliquent plus d'un cinquième de la variance des rentabilités boursières sur la période allant de 1981 à 1990. Le coefficient de détermination dépasse 0,25 lorsque des portefeuilles de titres plutôt que des titres individuels sont retenus (Dumontier et Labelle, 1998). Ces résultats sont conformes à ceux déjà obtenus par Alford *et al.* (1993) pour la France. Autrement dit, les résultats comptables établis à partir des principes comptables français ne sont pas moins informationnels que ceux calculés avec les principes américains ou britanniques.

Ainsi, pour expliquer la valeur des titres sur le marché français, le système comptable national apparaît aussi performant qu'un autre système. Toutefois, deux travaux récents modèrent fortement cette première conclusion.

En premier lieu, citons une étude de Cormier *et al.* (2001), plus récente, qui compare l'efficacité relative des systèmes comptables américain, français et suisse sur cinq ans. La construction de l'échantillon aboutit à l'utilisation des rapports annuels d'entreprises issues de trois pays (60 entreprises françaises, 51 entreprises suisses et 75 entreprises américaines) de 1990 à 1995. Dans une optique de valorisation, les indicateurs américains sont pertinents, et dans une moindre mesure les indicateurs suisses le sont également. À l'opposé, les indicateurs comptables français apparaissent peu utiles pour se forger une opinion sur la valeur des titres. Le coefficient de détermination est très faible en France [0,019], faible en Suisse [0,098] et un peu plus élevé aux États-Unis (Alford *et al.* 1993). On peut donc en tirer la conclusion que les résultats indiquent que la pertinence du système comptable français est inférieure à celles des systèmes

¹² Le R^2 est compris en -1 et 1. La valeur 1 correspondant à une corrélation parfaite.

¹³ Le R^2 indique le pouvoir explicatif d'un modèle en mesurant la corrélation entre une variable expliquée et un ensemble de variables explicatives. Le lecteur pourra consulter l'article de Brown *et al.* (1999) qui explique comment interpréter le R^2 dans les études « value relevance ».

américain et suisse pour valoriser les actions des entreprises. Cependant, au-delà de l'acception traditionnelle de la pertinence, les auteurs parviennent à démontrer que le système français reste efficace lorsque cet attribut est apprécié au regard des objectifs des différents systèmes comptables (information *versus* reddition). Chaque système demeure donc efficace dans la limite de l'objectif pour lequel il a été conçu au départ par le normalisateur. Ainsi, en France, les mesures de performances sont peu reliées aux rendements boursiers, mais le sont à la valeur ajoutée (Cormier *et al.*, 2001). Les indicateurs comptables français, dès lors qu'ils sont utilisés pour prédire la valeur ajoutée, ont un contenu informationnel valable. Ils sont aussi efficaces que les indicateurs utilisés pour prédire les flux de trésorerie aux États-Unis. Cormier *et al.* (2001) obtiennent des résultats différents de ceux de Dumontier et Labelle (1998), analysés ci-dessus. Toutefois, notons que la période de leur étude – allant de 1990 à 1995 – est différente de la période de l'étude de Dumontier et Labelle. Deux interprétations restent envisageables : une perte de pertinence au cours du temps ou bien des limites méthodologiques. À cet égard, la robustesse du modèle de Dumontier et Labelle (1998) est critiquable. Par exemple, en retirant les observations de 1986 et de 1988, le R^2 moyen descend à 0,125. De plus, le résultat est normalisé en utilisant le cours du titre dans l'étude de Dumontier et Labelle et par la valeur comptable dans celle de Cormier *et al.* (2001). Enfin, les variables utilisées diffèrent entre les deux études.

En second lieu, citons également une étude de Gajewski et Quéré (2001) qui évalue le contenu informationnel des résultats dans un contexte français sur la période de 1985 à 1995. Ce contenu varie selon la date et la fréquence des publications. La méthodologie se fonde sur l'étude des rendements anormaux sur une période courte. Le but consiste à mesurer la réaction du marché à la publication d'une nouvelle information. Si une réaction anormale est détectée, alors l'annonce de l'indicateur est supposée donner de nouvelles informations au marché. En définitive, les auteurs constatent que les réactions sont significatives pour les résultats semestriels, les réactions étant alors beaucoup plus fortes que pour les résultats annuels. Gajewski et Quéré accréditent l'idée que les résultats intérimaires ne sont pas dépourvus d'intérêt pour les marchés. La rentabilité anormale est liée positivement aux résultats par actions et aux changements de résultats. Dans ce dernier cas, les résultats sont alors divisés par les prix des actions en début de période. Mais les niveaux des résultats expliquent mieux la rentabilité des titres que les

changements de résultats. Néanmoins, le fait que les résultats annuels ne contiennent que peu d'informations ne renforce pas les conclusions de Dumontier et Labelle (1998).

Le tableau 2, ci-après, synthétise les études : il est composé de 4 colonnes. Ainsi, la lecture des colonnes permet de comparer les études les unes par rapport aux autres sur une dimension. La lecture des lignes fournit une vision synthétique de chaque étude. Les études sont classées en fonction du critère de la date.

En définitive, les études aboutissent à des résultats contrastés. Les résultats annuels avaient probablement une pertinence pour les investisseurs au cours des années 1980 mais celle-ci a été perdue au début des années 1990. Aujourd'hui, seuls les résultats semestriels semblent porteurs d'informations utiles pour les actionnaires, les résultats publiés dans les rapports annuels des entreprises françaises ne fournissant désormais plus d'informations nouvelles aux marchés boursiers. En revanche, les résultats annuels, en phase avec l'évolution de la valeur ajoutée, restent pertinents pour d'autres partenaires.

Tableau 2 : Synthèse des études sur la pertinence des systèmes comptables par pays

Auteurs	Échantillon	Méthodologie	Résultats
Alford <i>et al.</i> (1993)	16 pays (1982-1990)	Comparaison de la pertinence informationnelle (fenêtre longue ¹⁴) des différents rapports	L'association est plus forte pour les entreprises australiennes, françaises et hollandaises, et moins forte pour les entreprises danoises, allemandes et italiennes
Frost et Pownall (1994)	110 entreprises de 14 pays (1988-1990)	Comparaison de la pertinence informationnelle (fenêtre courte ¹⁵) des différents rapports	Le marché américain est plus liquide que le marché britannique
Hall <i>et al.</i> (1994)	Japon (1981-1990)	Évaluation de la pertinence des rapports annuels dans une juridiction donnée	Non-pertinence des rapports annuels japonais pour informer les investisseurs
Harris <i>et al.</i> (1994)	Allemagne (1981-1990)	Évaluation de la pertinence des rapports annuels dans une juridiction donnée	Pertinence des rapports annuels allemands en Allemagne
Dumontier et Labelle, (1998)	France (1981-1990)	Évaluation de la pertinence des rapports annuels dans une juridiction donnée	Pertinence des rapports annuels français en France
Etter (1998)	Japon (1981-1990)	Évaluation de la pertinence des résultats non consolidés	Pertinence plus forte du résultat consolidé calculé selon les principes américains par rapport au résultat japonais
Cormier <i>et al.</i> (2001)	France (60 entreprises : 1990-1995), Suisse (51 entreprises : 1990-1995), États-Unis (75 entreprises : 1992-1995)	Évaluation de la pertinence de 5 mesures comptables dans trois juridictions	Pertinence des indicateurs français pour évaluer la valeur ajoutée Pertinence des indicateurs américains pour évaluer les flux de trésorerie

¹⁴ Les tests indiquent que l'information dans les rapports est corrélée avec l'information utilisée par les investisseurs pour évaluer les actions.

¹⁵ La réponse, mesurée en termes de variation du cours des actions, à la date de publication, indique que le prix se comporte comme si les investisseurs utilisaient l'information comptable au moment de l'annonce. L'intérêt de la méthode est de voir si l'investisseur utilise effectivement les rapports annuels.

En conclusion de la section, nous tirerons plusieurs enseignements qui mettent en exergue l'ancrage national de la comptabilité.

Le premier élément a trait à la pluralité des systèmes comptables répondant chacun à des besoins d'information particuliers. Cette variété des situations constitue une raison pour laquelle l'association entre les indicateurs comptables et la valeur des actions dépend du cadre institutionnel, qui dans la plupart des cas correspond au pays. D'ailleurs, selon une étude empirique effectuée dans sept pays qui confirme ce constat, « *des différences institutionnelles entre les pays influencent les demandes pour les rapports de résultats* »¹⁶ (Alford *et al.*, 1993).

Par ailleurs, selon une étude de Ball *et al.*, (2000), les systèmes comptables se rattachent à deux catégories : d'une part les pays de droit coutumier, de l'autre les pays avec un droit codifié. Cette variété de systèmes comptables va à l'encontre de l'idée de supériorité des normes comptables américaines quel que soit le contexte. En effet, les systèmes comptables allemands et français apparaissent alors pertinents dans leurs contextes nationaux. Ainsi, pour les entreprises qui réalisent la majorité de leurs activités en Europe, ou qui ne lèvent pas de capitaux sur le marché américain, la substitution de normes américaines aux normes nationales est critiquable. Les systèmes comptables nationaux étant efficaces, une interrogation demeure quant aux raisons de l'adoption de normes alternatives.

(B) Les conséquences : particularismes nationaux des indicateurs comptables

L'utilisation de normes comptables distinctes des normes du pays d'origine de l'entreprise a généralement un impact sur les valeurs prises par les indicateurs comptables publiés dans les états financiers. En effet, tout changement de normes comptables engendre, dans la plupart des cas, une déformation du montant initial de

¹⁶ Traduction libre de « *institutional differences among nations influence the demand for reported earning* ».

l'indicateur, faisant ainsi, par exemple, évoluer le résultat à la baisse ou à la hausse¹⁷. Les premières études caractéristiques de ce courant sont apparues au Royaume-Uni au début des années 1990 (Weetman et Gray, 1990). Puis, elles se sont multipliées avec les cotations d'entreprises étrangères aux États-Unis.

Pendant longtemps, la loi fédérale sur les valeurs mobilières ne concernait que des sociétés américaines. Mais pendant les années 1990, le nombre de sociétés étrangères cotées sur les marchés financiers américains s'est accru considérablement. À titre d'illustration, 208 sociétés de 30 pays sont entrées pour la première fois sur le marché américain entre octobre 1989 et avril 1993. Au 1^{er} mai 1993, 530 sociétés étrangères de 37 pays enregistrées sous la loi de 1933 produisaient des rapports d'après la loi de 1934 (Afterman, 1995, page 119). Or, des réconciliations du résultat net et des capitaux propres sont exigées par la *Securities and Exchange Commission* (SEC) lorsque des sociétés étrangères procèdent à un appel public à l'épargne aux États-Unis. Pour cette raison, de nouvelles données sur les indicateurs comptables¹⁸ sont devenues disponibles, assurant ainsi la couverture d'un nombre plus important de pays. Dès lors qu'une entreprise est cotée aux États-Unis, les indicateurs comptables évalués selon deux systèmes de normes différents sont disponibles pour des études comparatives. Au fur et à mesure que le nombre de sociétés cotées aux États-Unis a augmenté, il est devenu possible, empiriquement, d'uniformiser les méthodologies. Dès lors, les chercheurs ont utilisé des outils statistiques simples et s'en est suivi une multiplication des recherches du même type. Ces recherches se distinguant les unes des autres selon trois critères : l'échantillon des rapports annuels retenus, la nationalité ou la période étudiée.

De plus, lorsque les réconciliations ne sont pas disponibles, des informations supplémentaires peuvent toujours être collectées directement auprès des entreprises concernées. Hormis l'étude de Dick et Zambon (1998) qui est une exception, il convient de noter l'absence d'échantillons contenant des entreprises françaises.

Les effets de l'utilisation de normes alternatives sont quantifiés en s'appuyant sur un

¹⁷ Le cas Daimler Benz a défrayé la chronique en 1993 (*The Economist*, Daimler plays ball, 27/03/1993).

¹⁸ Lorsque les réconciliations ne sont pas disponibles, des informations supplémentaires peuvent toujours être collectées auprès des entreprises concernées.

indice de prudence¹⁹ qui permet de comparer le montant du résultat en fonction des normes appliquées. Dans cette optique, Gray (1980) a montré que les pratiques comptables des sociétés françaises et des sociétés allemandes apparaissaient globalement plus prudentes que celles des sociétés britanniques. Des définitions hétérogènes du périmètre de consolidation et un traitement comptable différencié de l'inflation expliquent les écarts. Méthodologiquement, un indice²⁰ mesure l'impact des différences entre les valeurs que prennent les indicateurs comptables établis dans deux systèmes de normes. Les indicateurs concernés sont les résultats (Weetman et Gray, 1990, 1991 ; Cooke, 1993) et les capitaux propres (Weetman *et al.*, 1998) pour les entreprises d'un pays donné. Deux types d'indices sont utilisés : des indices généraux et des indices partiels. Les indices généraux fournissent une évaluation de la déformation de l'indicateur résultant de l'application d'un ensemble de normes alternatives. Les indices partiels, calqués sur l'indice général, permettent de décomposer l'écart global pour l'expliquer. Ils mesurent l'incidence pour un item donné (impôts différés, écart d'acquisition, etc.).

(1) Études fondatrices : déformation des résultats

Deux études de Weetman et Gray (1990 et 1991) font ressortir des déformations des résultats inhérentes à la substitution d'un système de normes à un autre, toutes choses égales par ailleurs. Ils construisent un indice pour comparer l'impact de deux ensembles de normes distinctes sur les indicateurs comptables. Leur première étude concerne les rapports annuels d'entreprises britanniques. L'indice – nommé indice général de prudence – quantifie l'incidence sur les montants des résultats des retraitements des états financiers selon les normes américaines. Pour l'échantillon étudié, les montants des résultats déterminés avec les normes américaines sont systématiquement inférieurs à ceux issus de l'application des normes britanniques (Weetman et Gray, 1990). Les différences résident dans l'imputation directe de l'écart d'acquisition sur les réserves –

¹⁹ Indice de prudence = $1 - ((B_i - B_j) / |B_i|)$.

B_i est le montant du bénéfice théorique et B_j est le montant du bénéfice effectif. B_i sert de référence.

²⁰ Cet indice s'inspire de celui développé par Gray dans l'étude citée *supra*. Ce dernier a mis en évidence la matérialité des différences entre les résultats comptables d'entreprises de différents pays, calculées en suivant les normes nationales. Dans les études qui nous intéressent si l'outil reste similaire à celui mis au point par Gray en 1980, l'objet diffère. Une définition précise de l'indice apparaît dans le glossaire en fin de document.

une opportunité des normes britanniques – et par des différences dans les modalités de comptabilisation des impôts différés (Weetman et Gray, 1991).

Les mêmes auteurs concluent à partir de huit cas d'entreprises que les résultats, élaborés à partir des normes suédoises, apparaissent globalement beaucoup plus prudents que ceux qui le sont selon les normes américaines. Cependant, la relation entre les résultats suédois et américains manque de stabilité au cours du temps. Le calcul des résultats en appliquant les normes suédoises peut aboutir une année à un montant supérieur en moyenne à celui calculé selon les normes américaines, la relation s'inversant l'année suivante. En outre, les modalités d'affectation des bénéfices sont singulières en Suède, ce qui rend la comparaison susceptible d'être biaisée (Weetman et Gray, 1991). Aux Pays-Bas, pour cinq des six entreprises examinées par les auteurs, les niveaux des résultats sont plus élevés lorsqu'ils sont calculés selon les normes américaines. En raison de la permissivité des normes comptables hollandaises, les entreprises lissent les résultats et ajustent leurs pratiques de façon à les rendre compatibles avec les deux systèmes de normes. Dès lors, il est difficile de conclure sur les effets de l'application d'un système de normes plutôt qu'un autre, pour les sociétés de ces deux derniers pays, d'autant plus que le nombre de cas est faible. Néanmoins, les déformations existent, l'impact quantitatif global des différences entre les normes comptables sur le résultat étant souvent significatif, et pouvant, individuellement, être important en valeur absolue (Weetman *et al.*, 1991).

(2) Les répliques de la première étude

La méthode de Weetman utilisée dans les études fondatrices a été étendue dans trois directions, pour des entreprises d'autres pays, pour d'autres indicateurs comptables et avec d'autres systèmes de normes. D'abord, l'extension a porté sur des entreprises d'autres pays, tels que la Suède et le Royaume-Uni (Hellman, 1993). Puis, le champ d'investigations a été élargi à des échantillons d'entreprises en provenance du Japon, de l'Australie et de la France (Cooke, 1993 ; Norton, 1995 et Dick et Zambon, 1998). Parallèlement, la méthodologie, initialement appliquée aux résultats, a été reprise pour les capitaux propres (Adams *et al.* 1993 ; Norton 1995 ; Dick et Zambon, 1998). Enfin, un autre système de normes, les normes internationales édictées par l'IASC, a servi de

référence. En 1993, celles-ci ont été comparées avec les normes finlandaises et avec les normes françaises et italiennes (Adams *et al.*, 1993 ; Dick et Zambon, 1998 ; Weetman *et al.*, 1998).

Au fur et à mesure que des études sont menées pour les entreprises d'un même pays, les résultats deviennent contradictoires. Les résultats de Weetman et Gray (1991) ont été remis en cause par ceux de Hellmann (1993) pour les entreprises suédoises. De plus, les variations déjà importantes entre les sociétés à un moment donné se détériorent avec le temps. Ainsi, la substitution de normes américaines aux normes britanniques engendre des écarts dans les montants des résultats qui s'accroissent dans le temps. La raison en est que les normes britanniques évoluent en prenant le contre-pied des normes américaines en matière d'écarts d'acquisition (Weetman *et al.*, 1998).

Une étude qualitative, fondée sur six études de cas²¹ d'entreprises japonaises, fait ressortir des différences plus fortes dans le secteur manufacturier que dans le secteur bancaire. Elles sont dues à la prise en compte des impôts différés et aux biens détenus en crédit-bail non capitalisés. Au Japon, les déformations dépendent du secteur (Cooke, 1993).

Norton (1995), dans une étude reposant sur les rapports annuels de 13 sociétés australiennes, montre que ponctuellement, les différences dépendent des méthodes comptables : les écarts les plus grands sont constatés avec l'évaluation des actifs, avec le choix d'une méthode d'intégration des investissements et au niveau des actifs incorporels. Pour ces entreprises, les montants des résultats calculés selon les normes américaines dépassent de près d'un tiers les montants des mêmes résultats calculés selon les normes australiennes. En revanche, les différences ne ressortent pas de façon significative pour le montant des capitaux propres. Néanmoins, globalement, les écarts s'expliqueraient par les caractéristiques propres aux entreprises plus que par les méthodes comptables retenues.

²¹ Cooke a voulu étendre la recherche de Gray au contexte japonais. 19 sociétés ont été identifiées sur la base du rapport 20 – F. Il s'est avéré que si ces sociétés fournissaient des états consolidés selon les normes américaines, elles ne produisaient pas forcément d'états consolidés suivant le format japonais parce que les comptes individuels priment au Japon.

En résumé, ces extensions apportent des éclairages supplémentaires en démontrant que le secteur peut avoir une influence et qu'au sein d'un même pays, les caractéristiques des entreprises peuvent expliquer aussi les différences. En outre, les résultats manquent de constance dans le temps dans la mesure où les normes évoluent. Après avoir étudié les entreprises de plusieurs pays, nous allons nous concentrer sur le cas français.

(3) Une étude remarquable : le cas français

En France, seule l'étude de Dick et Zambon (1998) se focalise sur la présentation de comptes avec des normes alternatives. Les auteurs comparent les montants des indicateurs comptables français à ceux calculés avec les normes américaines, puis avec les normes internationales. Les indices ainsi obtenus prennent des valeurs proches de 1 pour le résultat de l'exercice et les capitaux propres. L'idée selon laquelle les normes françaises et les normes américaines mènent nécessairement à des valeurs différentes pour les trois indicateurs étudiés fait donc l'objet d'une remise en cause. Les deux systèmes comptables, américain et international, sur la période étudiée, sont plutôt neutres vis-à-vis du système français. Toutefois, d'importantes différences, comme le fait de ne pas comptabiliser les plus-values latentes sur les investissements et les placements financiers, subsistent dans le système français. Les critères d'exclusion de certaines filiales du périmètre de consolidation sont plus lâches dans les règles françaises. D'autres sources d'écarts ressortent également, concernant les immobilisations incorporelles, les charges différées, les engagements de retraites et le traitement des provisions pour risques et charges. En outre, quelques divergences apparaissent pour les actifs incorporels et pour les frais de recherche et développement. Cependant, les indicateurs calculés avec les normes internationales et en application des principes français sont similaires. Contrairement à celles d'autres pays, les normes françaises apparaissent de 1993 à 1996 globalement compatibles tant avec les normes américaines qu'avec les normes internationales. Les entreprises françaises, à la différence des entreprises étrangères, semblent adopter des normes alternatives dès lors qu'il y a peu d'effets majeurs sur les montants des indicateurs comptables, ce qui leur permet de conserver des pratiques comptables compatibles avec la législation française. De plus, les écarts diminuent avec le temps, les écarts allant décroissant avec

l'éloignement de la date de première adoption des normes alternatives – spécialement américaines. Dès lors, les différences dans le temps pour une même entreprise pourraient s'expliquer par un effet d'apprentissage (Dick et Zambon, 1998).

Les marges de manœuvre laissées aux dirigeants dans l'application des règles comptables en France, à l'instar des Pays-Bas, atténuent les écarts engendrés par le recours à des normes alternatives. D'après l'étude de Dick et Zambon (1998), ces derniers sont donc moins importants en France que dans les autres pays, notamment le Royaume-Uni. Toutefois, lorsque plusieurs études sont disponibles pour les entreprises d'un même pays, les résultats ont tendance à devenir contradictoires. Généralement, les normes alternatives semblent avoir un impact sur les indicateurs comptables publiés dans les états financiers. D'ailleurs, les entreprises françaises de l'échantillon de Dick et Zambon (1998) laissent ressortir des variations entre elles et au cours du temps. Il apparaît que les effets des normes alternatives sont sans doute atténués en France, mais qu'ils y subsistent néanmoins.

En définitive, les écarts dans les études sur les normes alternatives résultent de modalités de comptabilisation de quelques éléments, considérés comme sensibles. Il s'agit, par exemple, de la comptabilisation des écarts d'acquisition, des impôts différés et des méthodes retenues pour convertir les comptes des filiales étrangères. Autrement dit, seules quelques normes sur des points clés engendrent un effet visible sur les états financiers des entreprises. Le tableau 3 de la page suivante synthétise les études qui évaluent l'impact des normes alternatives sur les montants des indicateurs comptables.

Tableau 3 : Les études sur l'impact des normes alternatives sur les états financiers

Auteurs (année)	Normes concernées	Méthode et items	Résultats
Weetmann et Gray (1990)	Normes britanniques / US GAAP (42 entreprises)	Résultats	Les normes américaines sont plus prudentes que les normes britanniques sur la période 1985 à 1987.
Weetmann et Gray (1991)	Normes britanniques / US GAAP (41 entreprises) Normes hollandaises / US GAAP (6 cas) Normes suédoises / US GAAP (8 cas)	Résultats britanniques avant résultat extraordinaire	Les normes anglaises sont moins prudentes que les normes américaines. Les normes suédoises sont plus prudentes que les normes américaines. Les normes hollandaises seraient moins prudentes que les normes américaines.
Cooke (1992)	Normes japonaises / US GAAP (5 cas)	Approche qualitative Indice partiel	Les montants des bénéfices calculés selon les normes japonaises sont plus faibles (prudents) que ceux évalués selon les normes américaines.
Hellman (1993)	Normes suédoises / US GAAP (12 sociétés soit 81 réconciliations)	Résultats suédois	Les normes suédoises sont moins conservatrices que les normes américaines pendant la période 1980-1990.
Norton (1995)	Normes australiennes / US GAAP (13 entreprises de 1985 à 1993)	Résultats Capitaux propres	L'hypothèse selon laquelle les normes américaines sont plus prudentes que les normes australiennes est rejetée pour les bénéfices mais est validée pour les capitaux propres.
Adams <i>et al.</i> (1993)	Normes finlandaises / normes internationales (17 entreprises sur 3 années (1989,1990 et 1991)	Résultat Capitaux propres	Les normes finlandaises sont plus prudentes que les normes internationales.
Dick et Zambon (1998)	Normes françaises / US GAAP Normes françaises / normes internationales (24 entreprises françaises pour l'exercice 1996)	Résultats Capitaux propres Rentabilités	Les différences entre les montants ne sont pas statistiquement significatives entre les normes américaines et les normes françaises. Il existe peu de différences entre les normes internationales et les normes françaises.
Rueschhoff et Strupeck (1998)	Normes pays en développement / US GAAP	Résultats Capitaux propres Rentabilités	Les montants des indicateurs comptables sont différents selon les normes utilisées.
Weetman <i>et al.</i> (1998)	Normes britanniques / US GAAP Normes britanniques / Normes internationales	Résultats	L'écart entre les normes américaines et les normes britanniques est croissant avec le temps.

Nous venons de montrer que l'application de normes alternatives à la place des règles locales engendre des variations irrégulières tant en amplitude qu'en fréquence des indicateurs comptables (résultats, capitaux propres). La mise en évidence de différences significatives entre les entreprises appartenant à un même pays démontre l'absence d'une loi générale de déformation. Des règles de comportement, sous forme d'algorithme par exemple, pour ajuster les états financiers, restent difficiles voire impossibles à mettre en œuvre. En l'absence d'une tendance générale, l'interprétation des chiffres issus des états financiers des entreprises constituera toujours une tâche ardue, les méthodologies utilisées ne permettant pas d'imputer les variations temporelles, ni aux changements de normes, ni aux changements des politiques comptables des entreprises. Pour ce faire, des analyses qualitatives demeurent nécessaires. Harris (1995), s'appuyant sur huit études de cas, a évalué l'impact des différences entre les normes édictées par l'IASC et les normes du FASB.

Les systèmes comptables ont été, et restent aujourd'hui, insérés au sein des institutions nationales. Les pratiques comptables étant loin d'être harmonisées en Europe et *a fortiori* dans le monde, les normes alternatives peuvent constituer un palliatif au problème de la comparabilité. Toutefois, leur mise en œuvre peut éventuellement avoir une incidence sur les valeurs prises par les indicateurs comptables. En conséquence, des distorsions peuvent apparaître pour le lecteur des états financiers. De surcroît, de tels procédés ne sont pas forcément pertinents pour les destinataires des états financiers car les indicateurs comptables nationaux semblent informer de façon satisfaisante les parties prenantes au sein de chaque pays.

(C) Les effets : absence d'harmonisation des pratiques comptables des entreprises

Les pratiques comptables des entreprises dans le monde ne sont pas harmonisées car les modalités de calcul des indicateurs comptables se définissent à l'échelle de la nation et sont influencées par le secteur d'activité (1). De surcroît, pour que les états financiers des entreprises soient comparables, des normes semblables qui aboutissent à des pratiques compatibles les une avec les autres ne suffisent pas. Il faut aussi que les interprétations qui en sont données soient cohérentes en aval. De plus, en amont, les transactions doivent être similaires (2).

L'harmonisation comptable étant perçue comme la réponse possible au manque de comparabilité des états financiers, des indicateurs ont été construits afin de mesurer le degré d'harmonie des pratiques comptables des entreprises. Les résultats des études révèlent que les pratiques sont assez peu harmonisées.

(1) Définitions et mesures de l'harmonisation comptable

Il existe diverses définitions de l'harmonisation comptable. Une conception restreinte de l'harmonisation la distingue de la standardisation et de l'uniformisation. Uniformiser consiste à éliminer les alternatives pour rendre compte des transactions et des événements. Standardiser concerne la réduction des alternatives en retenant un fort degré de flexibilité dans les réponses comptables. En revanche, harmoniser consiste à réconcilier différents systèmes comptables en les regroupant dans des classifications plus larges (Most, 1994). La définition la plus large est celle de Saudagaran et Meek pour lesquels l'harmonisation est le processus qui a pour objet d'accroître la comparabilité des états financiers produits par les réglementations comptables de différents pays (Saudagaran et Meek, 1997, page 140). Selon nous, l'harmonisation est le processus de mise en compatibilité des règles et des pratiques comptables.

L'harmonisation matérielle se distingue de l'harmonisation formelle (Van der Tas, 1988 ; Tay et Parker, 1992). La première se réfère à l'harmonie des pratiques comptables alors que la seconde repose sur l'harmonie des réglementations. Des chercheurs ont tenté de mesurer formellement le degré d'harmonisation comptable de deux façons (Van der Tas, 1988, 1992 ; Tay et Parker, 1992 ; Archer *et al.*, 1995). D'une part, des tests non paramétriques entre les choix d'options comptables des entreprises d'un même pays ou de plusieurs pays font ressortir d'éventuelles différences. D'autre part, des indices²² d'harmonisation comptable similaires aux indices de concentration utilisés en économie industrielle prenant des valeurs comprises entre 0 et 1 mesurent la comparabilité relative des états financiers des entreprises par rapport à un ou plusieurs traitements comptables alternatifs.

²² L'indice se calcul de la façon suivante : la somme des produits des fréquences relatives de chaque méthode comptable dans chaque pays divisée par un est déduite du nombre 1. Cet indice prend donc des valeurs comprises entre 0 et 1.

Nous n'allons pas passer en revue l'ensemble des études, mais utiliserons les plus remarquables.

Une étude d'Emenyonu et Gray (1996) effectuée sur un échantillon de 242 entreprises quantifie l'évolution de l'harmonisation entre 1971-1972 et 1991-1992. Les individus de l'échantillon sont comparés sur 46 choix comptables dont 17 sont relatifs à la publication et 29 relèvent de la politique comptable. Globalement, peu de changements significatifs apparaissent sur la période pour 36 items (14 relatifs à la publication et 22 relatifs à la politique comptable). Quoi qu'il en soit, l'indice d'harmonisation global suit une croissance moyenne de 10,8 % sur 20 ans, passant de 0,623 à 0,6903. Concernant les aspects d'évaluation, le niveau de l'harmonisation s'améliore pour 14 items et il se détériore pour 12 items. Dans le domaine de la consolidation, l'harmonisation a progressé avec un indice passant de 0,0963 à 0,9269, soit une amélioration de 0,8625 %. En revanche, une moindre harmonisation marque des points particuliers comme les écarts d'acquisition (-0,207), les amortissements (-0,303), et, les impôts différés (-0,7)).

Une étude d'Archer *et al.* (1995) portant sur les modalités de comptabilisation des impôts différés et des écarts d'acquisition a été effectuée sur des rapports annuels d'entreprises en provenance de 8 pays européens. Les conclusions indiquent que l'harmonisation n'a quasiment pas progressé entre 1986 et 1991. Les rares évolutions concernent la comparabilité entre les pays. En effet, la comparabilité des entreprises à l'intérieur d'un pays (intra-pays) est faible, voire négative sur la période considérée (Archer *et al.*, 1995). Finalement, l'harmonisation comptable n'est que très partiellement atteinte au début des années 1990 en Europe (Emenyonu et Gray, 1992 ; Walton, 1992 et Van der Tas, 1992). Les résultats significatifs apparaissent dans le tableau 4 ci-après. Les lignes indiquent s'il s'agit de la comparabilité entre des entreprises à l'intérieur d'un pays, issues de plusieurs pays ou globale. Les deux colonnes reprennent les indices à différents moments pour les items. La comparaison des colonnes fera ressortir les évolutions dans les indices de comparabilité.

Tableau 4 : Évolution des indices de comparabilité

	Impôt différé		Écarts d'acquisition	
	1986-1987	1990-1991	1986-1987	1990-1991
Intra-pays	37,09	37,91	58,17	53,92
Inter-pays	10,84	18,61	34,66	37,71
Comparabilité totale	14,94	21,63	38,33	40,25

Source : d'après Archer et al., (1995)

Une étude plus récente de Canibano et Mora (2000), et portant sur un échantillon de 85 entreprises issues de treize pays corrobore l'idée selon laquelle l'harmonisation des pratiques s'est accrue entre 1991 et 1996. Les pratiques étudiées correspondent aux écarts d'acquisition, au crédit-bail, aux impôts différés et à la conversion des états financiers.

Considérées dans leur ensemble, ces recherches sur l'harmonisation indiquent que les pratiques comptables n'étant pas les mêmes d'un pays à l'autre, ni d'une entreprise à l'autre, la comparabilité des comptes n'est pas atteinte. Ainsi, l'adoption de normes alternatives serait justifiée par la nécessité de faciliter la comparabilité des comptes des entreprises. Après avoir constaté l'absence d'harmonisation comptable, nous tentons d'en identifier les causes.

(2) Les causes du manque d'harmonisation comptable

Concrètement, la comparabilité des états financiers de deux entreprises se matérialise par le rapprochement des indicateurs comptables des deux entreprises, c'est-à-dire de deux représentations. D'abord, la réalité économique et juridique sous-jacente de la représentation peut diverger d'un pays à l'autre. En effet, la mise en œuvre des normes est soumise à un biais culturel. Les états financiers des entreprises sont comparables dès lors que des faits économiques et juridiques similaires sont comptabilisés suivant des modalités identiques. Finalement, trois conditions sont donc nécessaires pour que les comptes de deux entreprises soient comparables :

- les transactions doivent être identiques,
- les normes utilisées similaires,
- les interprétations des normes non équivoques.

Or, il apparaît très difficile de combiner ces trois conditions.

21 - Des transactions identiques

En premier lieu, une similitude des transactions est indispensable. Autrement dit, une homogénéité de la transaction sous-jacente de la représentation est indispensable. L'application de la même norme comptable à deux transactions substantiellement distinctes n'aboutira jamais à la même valeur pour un indicateur comptable donné. En effet, les différences des montants mesurés ne proviennent pas seulement des principes comptables appliqués mais sont, avant tout, imputables à l'objet représenté. Or, en amont de la représentation, les transactions économiques et juridiques divergent, le plus souvent, d'une entreprise à l'autre. Cet effet se renforce lorsque les pays diffèrent. Indépendamment du système de normes utilisé, à deux réalités différentes correspondront toujours deux représentations distinctes. Ainsi, McKinnon (1984) a démontré que l'adoption des normes américaines de consolidation au Japon ne signifie pas pour autant que les comptes des entreprises japonaises deviennent comparables avec ceux des entreprises américaines. Les différences dans les pratiques économiques et juridiques entre les deux pays ne permettent pas de comparer les comptes. Dans le même ordre d'idée, les pratiques commerciales étant différentes en France et en Allemagne, l'encours clients est structurellement différent d'un pays à l'autre et les états financiers ne sont donc pas comparables (Chmielewski, 1992). Ainsi, le fait d'utiliser un corps unique de normes ne signifie pas, pour autant, que les états financiers sont comparables, car il est nécessaire que le phénomène représenté ne diffère pas. Quand bien même les normes s'appliqueraient uniformément, le lecteur donne une signification aux indicateurs uniquement si le contexte de l'entreprise lui est familier. Selon nous, la comparaison en s'appuyant uniquement sur les données comptables, de deux entreprises, opérant dans des contextes différents, est impossible. Les entreprises multinationales opèrent avec des filiales établies dans de nombreux pays. Elles sont donc soumises à une multitude de contextes particuliers. Ainsi, les effets des différences « locales » sur les indicateurs comptables se compensent, au moins en partie, les uns avec les autres. L'adoption de normes alternatives n'améliore qu'assez peu la comparabilité des comptes de deux entreprises pour lesquelles le contexte des opérations n'est pas le même. Pourtant, pour des entreprises multinationales, les effets des contextes se compensant, la comparabilité devrait croître avec l'adoption de normes alternatives.

22 - Des normes similaires

En second lieu, il faut un corps unique de normes. En effet, l'application de normes distinctes à la même transaction, toutes choses égales par ailleurs, déforme les indicateurs comptables. L'utilisation de normes comptables alternatives étant avérée, des travaux ont eu pour objet d'évaluer l'impact sur les états financiers des normes distinctes des normes du pays d'origine de l'entreprise. Des études mesurent les effets différentiels des pratiques comptables sur le niveau des résultats. Nous avons dressé un inventaire de ces travaux dans la section précédente. Les résultats montrent que les différences dans les normes et les règles comptables utilisées entravent la comparabilité des états financiers en déformant les ratios financiers (Choi *et al.*, 1983 ; White, 1984 ; Hagigi et Sponza, 1990).

23 - Des interprétations cohérentes et non équivoques

En outre, les normes doivent être interprétées de façon non équivoque. Sujettes à des interprétations lors de leur mise en œuvre, les normes ne font pas l'objet d'une application stricte. Frost et Pownall (1994) étudiant la fréquence des obligations de reddition au Royaume-Uni et aux États-Unis pour 107 sociétés cotées en 1989 ont montré que des normes similaires dans des pays distincts ne conduisent pas aux mêmes choix comptables. Les incitations de publication (une forme d'interprétation) diffèrent entre deux environnements.

Pratiquement il est vain de vouloir comparer des éléments incomparables. Nous avons défini ce qu'est l'harmonisation comptable et nous avons constaté qu'elle est loin d'être atteinte. Un décalage se fait jour entre la volonté d'harmonisation telle qu'elle ressort des arguments en sa faveur et la réalité dévoilée par les études empiriques. Quant bien même les normes seraient similaires, les pratiques ne le seraient pas forcément pour deux raisons. D'une part, elles prennent place dans des contextes particuliers. D'autre part, les normes sont sujettes à des interprétations multiples qui peuvent être contradictoires.

La section précédente a montré que la littérature met en évidence l’ancrage national des systèmes comptables. La déformation des indicateurs comptables engendrée par l’application de normes alternatives explique la faible harmonie. Mais les effets de cette diversité comptable ne sont pas tous les mêmes pour les différents acteurs. En effet, ils ne sont pas tous affectés pareillement par la diversité comptable. Par exemple, une étude sur l’harmonisation comptable fait ressortir des différences de perceptions entre les différents groupes d’acteurs (Choi et Levich, 1990).

Section 2 - Les producteurs des états financiers et la diversité comptable

La première section du chapitre a montré, d'une part, que les règles et les pratiques comptables sont variées dans le monde, et d'autre part que les systèmes comptables sont enracinés localement pour des raisons historiques. Cette diversité des systèmes existants se traduit par une hétérogénéité des pratiques comptables dans le monde.

La deuxième section, que nous abordons maintenant, concerne plus particulièrement les producteurs des états financiers des entreprises. Les directeurs généraux et les directeurs financiers établissent les états financiers et ils en assument la responsabilité. Leurs comportements sont appréhendés directement et indirectement. Les chercheurs observent directement les perceptions des acteurs par rapport aux normes comptables. Ils s'appuient sur les déclarations des gestionnaires en utilisant des questionnaires. Les perceptions des dirigeants sont aussi appréhendées à travers les choix comptables qu'ils effectuent et les réponses faites aux projets de normes comptables. Les observations ne portent plus sur des déclarations, mais le regard du chercheur a pour objet de cerner le comportement effectif des producteurs des comptes d'entreprises. Ces deux aspects seront successivement abordés ci-dessous.

(A) Les perceptions de la diversité comptable par les producteurs des comptes

Une première partie oppose deux études sur les positions des gestionnaires des entreprises face à la diversité comptable. La seconde partie tente d'expliquer les

déterminants des positions.

(1) **Identification des perceptions : une comparaison entre l'Europe et les États-Unis**

Nous rendons compte des résultats de deux études, l'une effectuée en Amérique du Nord et l'autre en Allemagne. L'objectif consiste en une comparaison des perceptions des gestionnaires américains avec celles des Européens. Les gestionnaires adoptent des attitudes contrastées : indifférents *a priori* à la diversité comptable en Amérique, ils y accordent une plus grande importance en Europe.

- Les producteurs américains

Les Américains semblent moins sensibles à la diversité comptable que leurs homologues européens. Pour les gestionnaires américains, l'hétérogénéité des normes n'a pas d'effets économiques sur les entreprises. Dans ce sens, les résultats de deux enquêtes effectuées en Amérique du Nord au début des années 1990 indiquent que les différences entre les normes comptables n'ont pas d'effets néfastes sur les activités de financement des entreprises (Choi et Levich 1990 ; Choi et Mueller, 1993). Seuls des dirigeants financiers de multinationales américaines et canadiennes ont été interrogés et non pas ceux d'entreprises européennes. Donc, ces enquêtes ont une portée limitée pour une étude des entreprises françaises. En effet, le contexte américain est particulier car les problèmes de diversité comptable ne concernent que marginalement les gestionnaires des entreprises américaines. Les résultats ne sont donc pas directement extrapolables au contexte français. Dès lors qu'ils sont concernés par la diversité, les gestionnaires américains changent leurs perceptions. Ainsi, ils reconnaissent avoir des difficultés lorsqu'ils analysent les états financiers étrangers (non américains). L'enquête nord-américaine a amené Choi et Levich (1990) à conclure que : « *La demande pour les normes comptables internationales ne semble pas émaner du monde des entreprises*²³ ». Donc, l'adoption des normes alternatives ne serait pas une réponse à un impératif de gestion de l'entreprise, mais plutôt un choix fait en réponse à une demande de tiers ou bien le résultat d'une soumission à une contrainte externe.

²³ Traduction libre de « *Demand for international accounting standards does not seem to emanate from the corporate world* » (Choi et Levich, 1990, page 78).

- Les gestionnaires européens

Contrairement aux constats précédents, les perceptions des gestionnaires européens par rapport aux normes alternatives ont des résultats transposables plus facilement en France. Nous étudions ci-après les résultats de deux études effectuées en Allemagne, selon lesquelles les attitudes des producteurs sont différenciées selon qu'ils s'expriment par rapport à un ensemble de normes ou par rapport aux normes considérées individuellement.

Une première étude, menée par le représentant en Allemagne du cabinet d'audit Coopers et Lybrand en 1994, porte sur l'harmonisation des principes comptables en Allemagne et sur l'adaptation des politiques comptables des entreprises allemandes aux normes américaines. Elle relate des résultats importants concernant la perception des normes américaines en Allemagne (Glaum et Mandler, 1996). À partir d'une enquête par questionnaire, les chercheurs ont appréhendé les perceptions des acteurs. Les réponses peuvent être considérées comme fiables en raison du taux de réponses. Ayant adressé le questionnaire à 80 gestionnaires et à 66 professeurs d'université, les auteurs ont reçu les réponses de 63 gestionnaires d'entreprises et de 43 professeurs.

D'après cette étude, l'attitude face aux normes dépend du groupe professionnel d'appartenance des individus interrogés. Les perceptions des producteurs et des professeurs par rapport aux normes internationales ne sont pas les mêmes. Le tableau 5 compare les perceptions en fonction du groupe d'appartenance et rend compte des mesures des perceptions. Les réponses sont classées sur une échelle qui va d'une opinion par rapport aux normes américaines, totalement contre (0), à un accord total (3), en passant par plutôt pas d'accord (1), plutôt d'accord (2). À la lecture des chiffres, les professeurs semblent plus réceptifs que les gestionnaires vis-à-vis des normes américaines.

Les attitudes des producteurs sont différenciées selon qu'ils s'expriment par rapport à un ensemble de normes ou par rapport à des normes considérées individuellement. À l'époque, les résultats paraissaient remarquables car ils étaient contraires au discours en

faveur de l'harmonisation au niveau mondial. Pour justifier le décalage entre les managers et les professeurs, les auteurs avançaient l'argument selon lequel les professeurs sont des personnes susceptibles de s'adapter plus facilement à un changement de normes que les dirigeants. De plus, ils n'auraient pas d'intérêts personnels pour répondre d'une façon biaisée aux questions.

Tableau 5: Les perceptions en fonction du groupe d'appartenance

Variables	Gestionnaires	Professeurs	Écarts ²⁴
Capitalisation des actifs générés en interne	0,9	1,32	**
Coûts d'intérêts	1,21	1,50	*
Coûts de production	1,23	1,98	***
Ventes de titres financiers	0,68	0,93	*
Contrats de construction	1,16	1,52	*
Créances en monnaies étrangères	1,03	1,19	n.s.
Remboursement de dettes	1,68	2,41	***
Renonciation à la passation en charge des dépenses	1,14	1,98	***
Coût des pensions de retraites	1,35	1,84	***
Dettes à long terme (imputation des intérêts)	1,19	1,61	**
Conversion des états financiers	1,46	1,79	*
Traitement de l'écart d'acquisition	1,43	2,42	***
État des cash-flows	2,24	2,36	n.s.

Source : (Glaum et Mandler 1996, page 222)

Pourtant, en 1997 l'enquête a été réitérée auprès des entreprises issues de l'étude effectuée en 1994 et publiée en 1996. Cette répétition a produit des résultats opposés. Sur une période de trois ans, l'opinion des gestionnaires allemands sur les normes américaines a donc évolué. Les gestionnaires allemands semblaient convaincus de l'apport favorable des normes américaines en 1997 alors qu'ils étaient sceptiques en 1994. En 1997, ils pensaient que les normes allemandes réduisent la demande d'actions des sociétés allemandes de la part des investisseurs. Donc, elles sont moins pertinentes que les normes américaines pour informer les investisseurs (Glaum et Mandler, 2000). Ainsi, très récemment, les gestionnaires seraient devenus sensibles à la diversité comptable.

²⁴ Les étoiles correspondent au degré de signification de la différence entre les réponses des professeurs et celles des dirigeants (* est < 10 % ; ** est < 5 % ; *** est < 1 %).

En résumé, selon les deux études présentées ci-dessus, les Américains semblent moins préoccupés par les normes alternatives que les gestionnaires des entreprises européennes qui apparaissent assez sensibles aux normes américaines. Une des explications réside sans doute dans le fait que les entreprises européennes réalisent une part importante de leur chiffre d'affaires au-delà de leur pays d'origine. Et aussi, par le fait que les entreprises européennes sont obligées d'utiliser des normes alternatives, et les entreprises américaines plus rarement.

(2) Études sur les déterminants des perceptions des gestionnaires allemands face aux normes²⁵

Dans un second temps, les auteurs relient les motivations des gestionnaires des entreprises pour utiliser les normes américaines à des facteurs explicatifs, en postulant que le comportement des répondants est en adéquation avec le modèle de l'*homo economicus* (Glaum et Mandler, 1997). Les dirigeants, influencés par leur intérêt propre et celui de l'entreprise qui les emploie, évaluent les normes comptables en fonction de leurs impacts sur les indicateurs comptables. Les auteurs s'appuient sur deux jeux d'hypothèses, d'abord des hypothèses relatives aux attitudes générales vis-à-vis des principes comptables allemands et américains, puis des hypothèses spécifiques à certaines normes comptables. Les variables dépendantes caractérisent l'attitude des dirigeants allemands vis-à-vis des normes américaines. Elles rendent compte de l'attitude favorable ou défavorable des dirigeants vis-à-vis des normes américaines. Ces variables correspondent à la préférence relative pour l'image fidèle ou pour le principe de prudence, et à l'acceptation de l'introduction de normes américaines spécifiques dans le système comptable allemand (Glaum et Mandler, 1997). Le tableau 6 reprend les variables explicatives de l'attitude favorable des dirigeants vis-à-vis des normes américaines et les résultats.

²⁵ Par rapport aux développements faits dans la première sous-section, les perceptions des gestionnaires ne sont plus décrites mais elles sont expliquées.

Tableau 6 : Variables expliquant l'attitude des dirigeants par rapport aux normes américaines

Variables	Résultats
Proportion de capital détenu à l'étranger (+)	n.s.
Intérêt pour une diversification internationale du capital (+)	Significatif (+) **
Endettement sur le marché euro-obligataire (+)	Significatif (-) *
Besoins en capital (+)	n.s.
Intérêt pour une cotation à la NYSE (+)	Significatif (-) *
Taille de la firme (-)	Significatif (+) **
Degré d'internationalisation (+)	n.s.
Discrétion managériale ²⁶ (+)	n.s.
Expérience pratique des règles US (+)	n.s.
Opinion par rapport à la pertinence des normes pour les marchés financiers (+)	n.s.
Opinion par rapport au rôle barrière des normes nationales (+)	Significatif (+) ***

Les étoiles ont la même signification que dans le tableau 5 (voir note 26)

D'après les résultats, les dirigeants qui perçoivent les normes nationales comme une barrière pour lever des fonds sur les marchés internationaux de capitaux sont plus enclins à accepter les normes américaines. L'acceptation de l'image fidèle croît avec la taille des entreprises. Paradoxalement, les dirigeants qui souhaitent que leur société fasse l'objet d'une cotation au NYSE perçoivent négativement les normes américaines. Ces résultats inattendus pourraient trouver leur origine dans une frustration des dirigeants en réaction à l'attitude intransigente de la SEC. Le résultat concernant l'endettement semble surprenant, dans la mesure où plus les entreprises allemandes sont endettées sur les marchés internationaux de capitaux, moins les dirigeants sont favorables aux normes américaines. L'explication avancée réside dans le fait que les normes américaines induisent des choix moins prudents, alors que les dirigeants allemands favorisent le principe de prudence pour protéger les créanciers. La répartition des capitaux au moment du choix des normes n'a pas d'incidence sur l'opinion des dirigeants. En revanche, l'intérêt des dirigeants pour une internationalisation future du capital favorise une opinion positive vis-à-vis des normes américaines. La préférence pour les normes américaines résulte donc d'un choix volontaire et non d'une soumission à une contrainte. En adoptant des normes américaines, les dirigeants enverraient un

²⁶ La variable qui sert à opérationnaliser cette hypothèse est la dispersion du capital qui est utilisée comme approximation de la discrétion managériale.

signal aux bailleurs de fonds potentiels. En revanche, le degré d'internationalisation, le savoir-faire des dirigeants en matière de normes et la pertinence des données comptables pour la décision d'investissement, ne sont pas significatifs (voir tableau 7).

Les positions des dirigeants par rapport à l'introduction de six normes particulières sont envisagées. Les variables explicatives sont celles retenues pour l'attitude générale, auxquelles ont été ajoutées des variables liées à la structure financière.

Tableau 7 : Variables expliquant l'attitude des dirigeants allemands par rapport aux normes

Normes expliquées	Variables	Résultats
B1 : Coût de production	% Actifs / Total actifs (-)	Significatif (-) **
B2 : Ventes de titres financiers	% Titres / Total actif (-)	
B3 : Contrats de construction	% Industrie de construction (-)	Significatif (-) **
B4 : Créances en monnaies étrangères	% Créances / Total actifs (-)	
B5 : Passation en charge de certaines dépenses	% Autres charges / Total actifs (-)	Significatif (-) *
B6 : Coût des retraites	% Dettes retraites / Total actifs (-)	

Les étoiles ont la même signification que dans les tableaux 5 et 6 (voir note 26)

Les dirigeants ne veulent pas renoncer aux possibilités de passer en charges des dépenses. Surtout, les entreprises de construction s'opposent plus que les autres firmes à la reconnaissance de la méthode de l'avancement. Les dirigeants des firmes avec une forte intensité capitalistique acceptent moins que ceux des autres firmes la méthode du coût complet. Pour les positions des dirigeants par rapport aux normes considérées une à une, les coefficients relatifs aux équations sont beaucoup plus faibles que dans les équations qui expliquent l'attitude générale des dirigeants par rapport aux normes américaines considérées dans leur ensemble. Sans doute est-ce parce que les réponses face à des normes détaillées sont beaucoup plus contingentes et dépendent davantage de facteurs spécifiques aux firmes. En revanche, l'attitude générale semble pouvoir être expliquée par un nombre plus limité de facteurs. Aujourd'hui, les dirigeants allemands paraissent plus enclins à accepter les normes américaines, car ils ont la volonté d'internationaliser le capital dans le futur. Or, les normes nationales freinent la levée de capitaux. En revanche, l'endettement sur le marché des euro-obligations aurait un impact négatif.

(B) *L'adoption des normes internationales et américaines*

Les mobiles de l'adoption des normes sont étudiés directement en observant les politiques comptables des entreprises et le comportement des dirigeants face aux projets de normes publiés par les organismes de normalisation comptable.

(1) L'adoption des normes internationales

Des recherches portent spécifiquement sur les déterminants de l'adoption des normes comptables internationales. Après avoir rappelé les bases théoriques, puis la méthodologie, nous exposons les résultats de celles-ci. À notre connaissance, six études consacrées à l'adoption des normes édictées par l'IASC ont fait l'objet de publication dans des revues académiques (*The International Journal of Accounting*, *The European Accounting Review*, etc.). Les auteurs supposent que l'adoption des normes internationales va de pair avec des obligations plus fortes en matière de publication d'informations. De ce fait ils ont repris les résultats issus de la littérature utilisée dans les recherches sur les publications volontaires d'informations pour formuler leurs hypothèses. Ils s'inscrivent implicitement dans la théorie de l'agence. Les échantillons comportent des rapports annuels d'entreprises opérant dans des contextes peu réglementés. Deux études portent sur des entreprises suisses, une troisième sur Barhein et les trois autres sur un échantillon d'entreprises issues de plusieurs pays. À notre connaissance, aucune étude sur le sujet n'a été menée dans le contexte français. Empiriquement, l'adoption des normes internationales par une entreprise est rendue opérationnelle avec une variable dichotomique reliée statistiquement à des facteurs caractéristiques de la firme et de l'environnement. Le tableau 8 ci-après résume les résultats de ces études. Lorsqu'elles sont significatives, les résultats apparaissent en caractères gras. Le lecteur peut donc lire dans quelle mesure chaque variable est statistiquement significative sur chaque ligne. Les caractères en gras indiquent que la variable est statistiquement significative sur l'échantillon considéré.

Hormis le volume des ventes à l'étranger, variable caractéristique de la stratégie de l'entreprise, seuls le statut de l'auditeur et le lieu de cotation sont significatifs. Cuijpers et Buijink (2005) prennent le nombre de segments géographiques pour mesurer

l'internationalisation. Toutes les autres études utilisent la part des ventes à l'étranger. Ces résultats confirment simplement l'idée selon laquelle une entreprise qui s'internationalise a tendance à utiliser des normes internationales. Les multinationales, avec des activités dans plusieurs pays et dont les titres sont cotés sur plusieurs places boursières, sont plus enclines que les autres entreprises à adopter les normes internationales. Les résultats indiquent que les variables d'environnement comme le statut de l'auditeur et la cotation sont des conditions favorables à l'adoption. Cependant, ils ne correspondent pas pour autant à des déterminants. En effet, la statistique signifie qu'en moyenne l'auditeur et la cotation sont corrélés à l'adoption. Cuijpers et Buijink concluent : « *Apparemment, l'adoption volontaire des normes alternatives n'apportent aucun bénéfice économique net pour la majorité des firmes*²⁷ » (Cuijpers et Buijink, 2005, page 518). Murphy (1999) interprète ses propres résultats dans le sens de la théorie du signal. La conformité aux règles internationales est un signal envoyé par les dirigeants et traduit leur volonté d'utiliser des normes crédibles les empêchant de créer des réserves cachées. Par ailleurs, les résultats ne permettent pas de valider la théorie de l'agence. Selon Dumontier et Raffournier, « *ces résultats ne valident pas l'hypothèse selon laquelle la conformité volontaire à des normes plus exigeantes est utilisée pour résoudre des problèmes de surveillance entre les dirigeants, les actionnaires et les créanciers* (1998, page 240) »²⁸.

En revanche, avec ces études, nous ne savons ni comment ni pourquoi les entreprises adoptent de telles normes. Elles montrent que les éléments contextuels sont importants, mais restent muettes sur les modalités d'influence de ces derniers sur les décisions d'adoption des entreprises. Ainsi, selon nous, une meilleure compréhension de la décision d'adoption est nécessaire.

²⁷ Traduction libre de : « *Apparently, voluntary adoption IAS or US GAAP bring no net economic benefits for a large majority of firms* ».

²⁸ Traduction libre de : « *these findings do not validate the hypothesis that voluntary compliance with strident standards is use to solve monitoring problems between managers, shareholders and creditors* ».

Tableau 8 : les apports des études empiriques sur les déterminants à l'adoption des normes comptables internationales

Déterminants	Al-Basteky	Murphy	Dumontier et Raffournier	El-Gazzar ; Finn et Jacob	Ashbaugh H.	Cuijpers et Buijink
Internationalisation	Opérations à l'étranger (+)	Part des ventes à l'étranger (+)	Part des ventes à l'étranger (+)	Part des ventes à l'étranger (+)	n.t.	Nombre de segments géographiques (+)
Cotation à l'étranger	n.t.	Cotation à l'étranger (+)	Cotation internationale (+)	Nombre de cotations (+)	Cotation internationale (+)	Cotation à l'étranger (+)
Structure financière	n.t.	Endettement (-)	Endettement (+)	Endettement	n.t.	Dettes à long terme sur actifs
Structure de l'actif	n.t.	Valeur de marché / Total Actif (+)	Intensité capitalistique (-)	n.t.	n.t.	n.t.
Taille	Actifs totaux (+)	Actifs totaux (+)		Log Actifs totaux	n.t.	Valeur de marché de la capitalisation (+)
Performance	n.t.		Profitabilité (+)	ROE	n.t.	n.t.
Auditeur	Grands cabinets (+)	Grands cabinets (+)	Grands cabinets (+)	n.t.	n.t.	n.t.
Financements externes	Financements externes (+)	n.t.	Diffusion de l'actionnariat (+)	n.t.	Emission de titres	Concentration de l'actionnariat
Europe	Non	100 %	100 %	Partiel	n.t.	Partiel
Industrie	Industrie				n.t.	Industrie
Type de normes locales	n.t.	n.t.	n.t.	n.t.	Convergence (Flexibilité des normes)	Qualité des normes du pays d'origine (+)

n.t.: variable non testée

(2) La décision de lobbying auprès de l'IASC

L'analyse des réponses faites par les dirigeants des entreprises aux projets de normes publiés par l'IASC est une façon d'appréhender les mobiles des dirigeants par rapport au rejet ou à l'adoption des normes. Larson (1997) s'appuie sur les prises de positions exprimées par les dirigeants des entreprises, par rapport aux projets de normes de l'IASC, pour effectuer son étude. Fondée sur 288 réponses individuelles faites aux projets de normes de l'IASC²⁹ par 100 entreprises, l'étude vise à « *mieux comprendre l'engagement de firmes dans le processus par lequel les normes comptables sont développées et de tester empiriquement l'applicabilité des théories validées aux Etats-Unis*³⁰ » (Larson, 1997, page 177). La méthode retenue identifie les caractéristiques des entreprises qui ont répondu aux projets de normes de l'IASC et de celles qui ne l'ont pas fait.

La taille des firmes est mesurée avec le chiffre d'affaires, les résultats et le total des actifs. Les réponses proviennent des entreprises les plus grandes. Les données relatives à 259 firmes nationales du magazine *Forbes* sont aussi importantes que les 500 firmes étrangères du classement *Forbes*. Les résultats démontrent que les firmes qui répondent aux projets de normes sont de taille importante. Au sein de chaque pays, les répondants correspondent à des firmes de taille plus importante que les non-répondants pour l'année 1994. 15 firmes représentant 22 % des réponses apparaissent parmi les 50 plus importantes firmes selon le classement *Forbes*. Les firmes les plus grandes exercent, relativement, plus d'actions de *lobbying* que les autres.

Des tests de comparaisons sont également effectués en fonction des pays et des lieux de cotation. Une analyse des réponses par pays montre une concentration des réponses. Ainsi, 17 % des firmes fournissent 55 % des réponses. Les firmes américaines fournissent 42 % des réponses, les entreprises britanniques 15 %, les entreprises australiennes 11 % et celles des autres pays moins de 10 %. En conséquence, les firmes

²⁹ Les réponses qui ne correspondent pas à des entreprises, (secteur bancaire inclus) sont éliminées et les réponses des filiales des entités consolidées sont rattachées aux sociétés-mères.

³⁰ Traduction de : « *to better understand corporate involvement in the IASC's standard setting process and to empirically test the applicability of US-based lobbying theories in international context* ».

répondant aux projets de normes sont cotées hors de leur marché domestique. En outre, 78 % des entreprises américaines dont les dirigeants expriment formellement leur opinion sur les exposés-sondages sont cotées sur une place étrangère. Ce chiffre s'établit à 86 % pour les firmes non-américaines. Parmi ces dernières, 90 % ont des actions cotées aux États-Unis soit directement, soit par le biais d'*American Deposit Receipt* (ADR). La plupart des firmes non américaines dont les dirigeants ont répondu sont également cotées sur le marché américain. Dans 10 des 12 pays non américains, le pourcentage de firmes cotées aux États-Unis est supérieur pour les firmes qui exercent des actions de pressions informelles (*lobbying*) que pour les autres. Le pourcentage de firmes qui ont des ADR aux États-Unis est assez faible. Le désir de cotation à l'étranger pourrait constituer une raison de participation à l'IASC. En outre, il s'avère que les firmes françaises ne sont absolument pas impliquées dans le processus de normalisation de l'IASC. La préoccupation pour les normes internationales tend à croître avec l'éventualité de cotation à l'étranger.

Sur les 100 entreprises ayant exercé une activité de *lobbying*, seulement 16 utilisaient les normes de l'IASC. Il n'existe donc pas de lien entre le fait de faire pression sur l'organisme de normalisation et l'utilisation des normes. Les dirigeants des entreprises, bien que sensibles aux normes de l'IASC, ne les adoptent pas. Selon nous, les entreprises qui répondent le font pour indiquer un désaccord avec le contenu des normes. N'approuvant pas les normes en totalité, elles ne les appliquent pas.

(3) Les modalités d'adoption des normes internationales

Plus récemment, les modalités d'adoption des normes internationales ont fait l'objet d'une attention particulière. Dans les études empiriques du tableau 8 ci-dessus, l'adoption est réduite à une variable à deux modalités, soit l'existence d'adoption, soit l'absence d'adoption, alors appelée non-adoption. Ces études n'intègrent pas les aspects de conformité formelle ou partielle. Pourtant, en pratique, les entreprises n'appliquent pas forcément toutes les normes d'un référentiel. Dans l'étude de Street et *al.* (1999), 49 entreprises dont 10 françaises (Aérospatiale, Bongrain, Eredia-Beghain-Say, Essilor, Lafarge, Moulinex, Renault, Saint-Gobain, Usinor, Valeo) revendiquent la conformité aux normes internationales en 1996 sans pour autant toutes les appliquer. L'analyse de

l'étendue de la conformité des pratiques effectives aux normes telles qu'elles sont dans le projet de comparabilité ED 32 montre des pratiques qui ne sont pas conformes aux prescriptions de l'IASC. La non-conformité s'exprime de plusieurs façons : l'utilisation du chiffre le plus bas entre le montant de la valeur de marché et le montant du coût historique, la violation des prescriptions relatives aux informations à publier en matière de pensions, pour les entités dans des pays hyper inflationnistes, en matière d'écarts d'acquisition, le fait d'incorporer des éléments ordinaires dans le résultat extraordinaire, l'absence de capitalisation de certains coûts, etc. (Street *et al.*, 1999). Plus récemment, onze modalités de conformité ont été identifiées, allant de la conformité totale avec les normes internationales à une description non quantifiée des écarts par rapport aux normes internationales (Cairns, 1999).

Les études effectuées jusqu'ici sont réductrices dans la mesure où la conformité est supposée totale, c'est-à-dire que pour les chercheurs, il n'existe pas plusieurs modalités d'adoption. Or l'adoption constitue un phénomène complexe difficilement réductible à une variable binaire.

(C) Les études sur l'adoption des normes américaines

Les adoptions de normes américaines sont abordées de deux façons, soit à un niveau global où c'est l'adoption du référentiel américain (US GAAP) qui est ainsi étudié, soit à un niveau individuel, les analyses se concentrant alors sur l'adoption de normes particulières.

(1) L'adoption d'un référentiel américain

Plusieurs études de cas portent sur l'adoption de normes comptables alternatives. Les adoptions des normes américaines par les entreprises étrangères ont fait l'objet d'études de cas. La problématique des normes comptables américaines est abordée en tant que telle par Narayanaswamy (1996) et par Monsen et Wallace (1997), et l'est également par le biais de la cotation d'une entreprise à New York (Radebaugh *et al.*, 1995).

La première citée correspond à une étude de cas dont l'objet est l'adoption des normes américaines par une société informatique indienne Infosys. Elle se fonde sur une

analyse des rapports annuels et un entretien avec le dirigeant. Cette étude cherche à expliquer pourquoi les normes comptables américaines ont été adoptées et quelles en sont les conséquences (Narayanaswamy, 1996). L'auteur s'appuie sur le modèle théorique que Gibbins et Richardson (1990) ont développé pour expliquer le comportement des entreprises en matière d'information volontaire.

La deuxième étude citée, celle de Monsen et Wallace, est une étude longitudinale de la politique comptable de Norsk Hydro sur une période de plus de dix années. Elle porte, plus spécifiquement, sur l'évolution parallèle des principes comptables de référence et des formules de certification utilisées par les auditeurs. Les études de cas permettent d'incorporer les contextes au sein desquels s'opèrent les adoptions.

Enfin, la troisième étude explique la cotation du groupe allemand Mercedes Benz à New York (Radebaugh *et al.*, 1995).

(2) Adoption anticipée de normes particulières

L'adoption de normes alternatives engendre nécessairement l'adoption des normes individuelles. Aussi, il nous a semblé opportun de passer en revue les études qui analysent l'adoption de normes américaines particulières. Des études, effectuées essentiellement dans un contexte américain, portent sur l'adoption anticipée de normes comptables particulières. Lorsqu'une norme est promulguée par le FASB, un délai est accordé aux entreprises avant que l'application ne devienne obligatoire. Il a paru intéressant pour certains chercheurs de vérifier si les entreprises qui avaient adopté certaines normes par anticipation partageaient des caractéristiques communes entre elles, et si ces dernières étaient différentes ou pas de celles qui attendaient la date limite d'application (date butoir). Plusieurs normes, comme la norme numéro 52 édictée par le FASB sur la comptabilisation des différences de change et la norme numéro 87 sur la comptabilisation des engagements de retraites, ont fait l'objet de telles recherches. Ayres (1986) a comparé les entreprises qui ont adopté la cinquante-deuxième norme par anticipation (avant la date limite d'application) avec celles qui l'ont fait au dernier moment. De nombreuses études portent sur les normes qui traitent des engagements de retraites (Sami et Welsh, 1992 ; Langer et Lev, 1993 ; Tung et Weygandt, 1994 ; Amir

et Livnat, 1996 ; Amir et Amir, 1997), d'autres, des frais de recherche et développement (Trombley, 1989) ; enfin il convient de mentionner une dernière étude sur les locations financières (El Gazzar *et al.*, 1986). Le cadre théorique utilisé pour la majorité de ces études est, là encore, la théorie contractuelle de la comptabilité. Ces études ont été effectuées, sans exception, dans un contexte américain ou canadien. Les résultats peuvent néanmoins nous aider à comprendre les facteurs qui freinent l'adoption de certaines normes et aussi le comportement de certaines entreprises françaises qui adoptent les normes du FASB sans y être contraintes. Plusieurs constats peuvent être dressés. Les entreprises qui adoptent les normes par anticipation le font pour des considérations opportunistes. Les effets, en termes d'impact sur les montants des indicateurs comptables, ne sont pas significatifs, ou s'ils le sont, favorisent un lissage du résultat.

(3) Déterminants du comportement des gestionnaires européens face aux normes américaines

Une enquête par questionnaire a été envoyée à des dirigeants d'un échantillon de 103 entreprises européennes cotées aux États-Unis. Elle porte sur les motivations qui poussent les gestionnaires à adopter un référentiel comptable non national ou les freins qui les en empêchent (Bos (de) *et al.*, 2000). Les réponses faites au questionnaire montrent que les gestionnaires européens utilisant les normes américaines perçoivent l'environnement dans lequel évoluent leurs entreprises différemment de ceux qui n'ont pas adopté les normes américaines. Les utilisateurs des normes américaines justifient leur position avec des mobiles pragmatiques, par exemple le profil de l'entreprise au regard des marchés financiers. De leur côté, ceux qui ont conservé un référentiel comptable local indiquent que les environnements nationaux ont été le facteur déterminant pour ne pas changer de normes. Le choix d'adoption serait ainsi dépendant de la perception des environnements par les gestionnaires.

Section 3 - Les utilisateurs des états financiers face à la diversité comptable et aux normes alternatives

Dans la section précédente, nous nous sommes intéressés aux producteurs des états financiers. Maintenant, nous allons aborder l'adoption de normes alternatives du point

de vue des utilisateurs des états financiers. La section est décomposée en deux parties. D'une part, les études, retenues dans la première partie, appréhendent directement les perceptions qu'ont les utilisateurs des états financiers de la diversité comptable. Elles s'appuient sur des entretiens et des enquêtes par questionnaires. Ces études comportent un biais car elles reposent sur des déclarations. D'autre part, les études, de la seconde partie, analysent les réactions des marchés financiers. À cet effet, les recherches mobilisées dans la seconde partie traitent de la pertinence des réconciliations, celles-ci s'appréciant suivant les normes américaines ou suivant les normes internationales.

(A) Les perceptions des utilisateurs : les études par entretiens et par questionnaires

Dans une première partie, nous avons recensé des études abordant les perceptions des investisseurs, puis dans une seconde partie, notre regard se porte sur les analystes financiers.

(1) Les investisseurs

Les états financiers nationaux restent pour les investisseurs la source d'information la plus usitée. Pourtant, les réconciliations véhiculent une illusion de comparabilité qui en pratique demeure impossible.

Une enquête menée par Bushan et Lesard (1992) appelle des remarques sur deux points : l'utilité des réconciliations quantitatives pour les investisseurs, et le comportement des investisseurs, par rapport à différentes sources d'informations disponibles. Une entreprise utilise une réconciliation dès lors que, les états financiers restant dans leur format d'origine, les différences dans les montants des indicateurs comptables, le compte de résultat et les capitaux propres, engendrées par l'application de normes alternatives, sont explicitées.

Sur le premier point, cette enquête révèle qu'une réconciliation du résultat publié dans les normes locales avec celui communiqué en suivant des normes alternatives n'est pas nécessaire pour permettre aux investisseurs de prendre une décision informée. Selon les réponses, même en présence d'une réconciliation avec leur référentiel comptable, les

investisseurs étrangers privilégient les états financiers du pays d'origine de l'entreprise, plus à même de les renseigner sur les éléments contextuels. En effet, les aspects comptables ne représentant qu'un facteur explicatif parmi d'autres des différences des indicateurs comptables, les états financiers sont interprétés à l'aune du contexte dans lequel évolue l'entreprise au-delà du facteur comptable. Or, comme nous l'avons indiqué dans la première section de ce chapitre, les états financiers locaux sont les seuls capables de rendre compte du contexte. Dès lors, ils restent primordiaux pour les utilisateurs.

Au-delà des réconciliations, l'étude aborde deux autres façons de faire face à la diversité comptable : la publication et l'harmonisation. Elle permet de conclure quant à la place relative de chacune d'entre elles. Ainsi, la réconciliation et l'harmonisation ont un réel impact sur la lecture des états financiers, plus grand que celui de la publication, qui, au demeurant, reste elle-même très importante. De plus, la position relative de la réconciliation par rapport aux deux autres varie selon les pays, les retraitements qui aboutissent à la réconciliation étant plus importants pour certains pays que pour d'autres. Finalement, la réconciliation apparaît désirable, mais non indispensable pour la plupart des investisseurs. Elle est même préférée à la publication volontaire et à l'harmonisation qui pourtant, elles aussi, sont des moyens qui rendent les états financiers comparables.

Sur le deuxième point, cette enquête révèle que les pratiques des gestionnaires de fonds (considérés ici en tant qu'investisseurs) dans les décisions d'allocation des investissements se déclinent en plusieurs styles d'approches. Chaque style implique une vision particulière de l'efficacité des marchés, repose sur l'accès à des types particuliers d'informations et induit des stratégies d'investissements variées. Ces stratégies sont plutôt orientées soit vers les entreprises, soit vers les pays ou bien vers les devises. Chaque approche dépend des compétences particulières des gestionnaires. Ainsi, par exemple aux États-Unis, l'analyse financière de l'entreprise prédomine alors que les investisseurs britanniques procèdent plutôt à une analyse par pays (Bushan et Lesard, 1992).

Les résultats, décrits ci-dessus, constituent des arguments forts pour les opposants à l'harmonisation comptable pour lesquels la comptabilité ne représente qu'un facteur parmi d'autres susceptible de perturber les montants des indicateurs comptables. La place de la comptabilité relativement aux autres facteurs est variable selon le contexte.

En résumé, les investisseurs ne sont pas dérangés par le manque de comparabilité des états financiers. Même si la réconciliation ne résout pas le problème, elle est paradoxalement plébiscitée par les investisseurs. Mais il convient de nuancer par les résultats contradictoires d'une étude antérieure (Choi et Levich, 1991, page 44). Celle-ci indique que contrairement aux producteurs des états financiers, une majorité des gestionnaires de fonds interrogés sur la diversité des pratiques comptables y voit un obstacle pour prendre des décisions d'investissements internationaux. Ainsi, l'adoption des normes alternatives ou la production de réconciliations semblerait résulter de pressions externes plus que d'un acte actif de la part des dirigeants.

(2) Les analystes financiers face à la diversité comptable

À l'instar des investisseurs qui adoptent des approches variables selon les pays, les analystes financiers de différents pays utilisent des méthodes d'analyse financière distinctes. Les sources d'informations utilisées par les analystes financiers sont caractérisées par leur diversité. En conséquence, les états financiers ne sont pas primordiaux pour eux. D'ailleurs, ils y recourent de plusieurs façons en fonction des pays. Une étude réalisée dans les années 1970 montre que les analystes européens se concentraient sur le bilan tandis que les analystes américains favorisaient le compte de résultat (Belkaoui *et al.*, 1977). Au début des années 1980, les analystes américains, britanniques et néo-zélandais adoptaient des approches différentes. Les analystes américains regardaient d'abord les recommandations (*advisory services*) et les prospectus boursiers. Les analystes anglais attachaient une importance particulière aux rencontres avec les gestionnaires. Les analystes néo-zélandais étaient plus friands que leurs homologues anglais et américains des communiqués de presse (Chang et Most, 1981). Au contraire, les résultats d'une autre étude mettent en avant l'idée que les analystes américains restaient attachés aux prévisions et accordaient une importance réelle aux rapports annuels (Arnold et Moizer 1984 ; Arnold *et al.*, 1984). Quant aux

analystes suédois, ils n'utiliseraient pas toutes les techniques utilisées par les autres et citées ci-dessus (Olbert, 1994). En outre, dans un contexte britannique, Holland (1998a ; 1998b) a montré que les normes comptables étaient de plus en plus rigides et contradictoires pour servir des utilisateurs multiples. De plus, les rapports annuels ne donnent pas des informations sur la qualité des gestionnaires comme le savoir-faire et les actifs incorporels. En conséquence, des canaux alternatifs véhiculant des informations privées sont utilisés par les entreprises pour communiquer des informations plus qualitatives. Aujourd'hui, le rapport annuel est devenu inadapté comme support de la communication financière des entreprises parce que les informations communiquées sont déjà connues des investisseurs institutionnels et des analystes.

En conclusion de cette partie, il ressort que les investisseurs et les analystes financiers ont des comportements variables selon les pays. Cet état de fait est-il déterminé par les systèmes comptables ou est-il inhérent aux analystes et aux investisseurs ? Les états financiers nationaux apparaissent plus utiles que les états financiers alternatifs parce que l'environnement local constitue une variable déterminante pour les investisseurs.

(B) L'utilité des normes alternatives pour les marchés financiers

Dans la première partie du chapitre, les résultats des recherches³¹ ont permis de conclure à la pertinence des indicateurs comptables nationaux pour évaluer les actions des entreprises cotées sur des bourses locales. Qu'en est-il du point de vue des investisseurs étrangers ou américains ? Les normes du pays d'origine restent-elles plus pertinentes que les normes internationales ou américaines ?

Les études traitant de la pertinence des réconciliations³² pour évaluer les titres des sociétés dans un contexte étranger contribuent à répondre à ces questions. Ainsi, dès

³¹ Les recherches sont celles sur la valeur relative des indicateurs comptables de chaque pays. La valeur relative est appréciée par rapport aux systèmes boursiers nationaux.

³² Ces études sont effectuées dans une perspective informationnelle qui repose sur une hypothèse forte : la neutralité de la représentation comptable. Les méthodes comptables sont un « filtre » qui transforme les cash-flows et les actifs immobilisés de décisions opérationnelles et de décisions de financement en des nombres comptables (Foster, Chap. 5, 1986).

1983, un auteur a relevé que les marchés financiers américains réagissaient aux annonces de résultats calculées selon les règles des pays d'origine des entreprises. Alors qu'il n'a observé aucune réaction lors de l'enregistrement du rapprochement avec les résultats figurant dans le rapport 20 – K³³ déposé auprès de la SEC³⁴ (Meek, 1983, 1984). Les réglementations américaines reposant sur un système comptable américain plus performant que les autres systèmes comptables pour évaluer les entreprises, de telles observations contredisent la doctrine de la SEC. La question a alors été de voir si ce résultat est confirmé dans les études postérieures. Si tel était le cas, nous pourrions conclure que les investisseurs semblent pouvoir se passer des réconciliations et que finalement la fonction des réconciliations n'est pas d'améliorer l'information des actionnaires américains.

(1) Valeur informationnelle des réconciliations avec les normes américaines

Nous avons démontré que les indicateurs comptables, élaborés en suivant les normes nationales, sont pertinents et dans certains cas utiles aux investisseurs nationaux. Rappelons que les investisseurs nationaux regroupent les personnes investissant directement sur les bourses nationales et non pas seulement les investisseurs ayant la nationalité du pays. Il est toutefois important de s'interroger sur la pertinence des indicateurs comptables américains des firmes étrangères – non américaines. Les indicateurs comptables américains sont ceux calculés en suivant des normes américaines indépendamment de la nationalité de l'entreprise. La pertinence s'apprécie pour les investisseurs sur les marchés d'actions américains.

La pertinence s'apprécie à deux niveaux : pertinence pour les Américains (Pope et Rees, 1992 ; Amir *et al.*, 1993 ; Barth et Clinch, 1996) et pertinence dans les pays d'origine (Etter, 1998). La plupart des études sur les réconciliations concernent les normes américaines pour deux raisons. La première raison, d'ordre institutionnel, est liée à la

³³ Document utilisé avant le rapport 20 – F. Le lecteur qui souhaite connaître l'origine et l'évolution des règles de la SEC pourra consulter l'ouvrage de Afterman A. B. (1995).

³⁴ Dans un souci de simplification, nous utiliserons, par la suite, les termes d'indicateurs comptables français et d'indicateurs comptables américains pour exprimer respectivement les niveaux des résultats et/ou des capitaux propres calculés, respectivement, en suivant les principes comptables français et les principes comptables américains.

controverse sur la réglementation des entreprises étrangères cotées aux États-Unis. La seconde raison, purement technique, réside dans la disponibilité des données sur les normes américaines.

L'étude de Pope et Rees (1992), qui est la plus ancienne en la matière porte sur un échantillon d'entreprises cotées simultanément à Londres et à New York. Les auteurs analysent dans quelle mesure les changements, des résultats et de leurs composantes, sont associés aux variations de la valeur de l'entreprise mesurée par le cours des actions. Dans un premier temps, les auteurs comparent les valeurs informationnelles des mêmes résultats calculés selon les normes britanniques et les normes américaines. Bien que les deux systèmes de normes captent de nombreuses informations communes, les résultats calculés selon les normes britanniques sont liés plus fortement à la valeur des actions que ceux calculés en suivant les normes américaines. Les auteurs, dans un second temps, testent l'hypothèse selon laquelle le passage d'un système de normes vers l'autre serait porteur d'informations. Ils parviennent à montrer que les ajustements induits par le passage des normes britanniques vers les normes américaines ont une valeur informationnelle (Pope et Rees, 1992).

Peu après, Amir *et al.* [A.H.M.] (1993) examinent un échantillon d'entreprises issues de 20 pays, mais excluent les entreprises canadiennes. Les tests d'association utilisent l'approche initiée par Easton et Harris en 1991 et ils mettent en évidence des corrélations entre les résultats annuels et les rentabilités annuelles. Les tests sur l'association entre le ratio rapportant la valeur comptable à la valeur de marché confirment la pertinence des réconciliations concernant les capitaux propres. Les indicateurs comptables non américains – calculés selon les normes nationales respectives des entreprises de l'échantillon – sont pertinents pour les cours des ADR négociés aux États-Unis. Les preuves restent variables et sensibles aux spécifications du modèle utilisé (niveau *versus* changement et inclusion des indicateurs américains dans la régression). Les auteurs regardent aussi les rendements anormaux pour un échantillon de firmes en provenance de nombreux pays. Utilisant une fenêtre courte autour de la date d'enregistrement de la réconciliation qui figure dans le rapport 20 – F, les auteurs ne parviennent pas à faire ressortir un lien entre les rentabilités anormales et les résultats calculés en suivant les normes américaines. Les réconciliations, bien que pertinentes,

n'ont donc pas de contenu informationnel.

Bandyopadhyay *et al.* [B.H.R.] (1994) examinent les effets sur le marché financier des normes américaines et canadiennes pour un échantillon d'entreprises canadiennes sur la période allant de 1983 à 1989. Les différences entre les normes américaines et les normes canadiennes sont chiffrées à 2 % de la valeur de marché des capitaux propres. Pour l'échantillon d'entreprises canadiennes, aucune preuve quant à l'éventuelle pertinence (*Value relevance*) des réconciliations avec les normes américaines n'apparaît. Au contraire, les indicateurs comptables canadiens sont pertinents aux États-Unis. À l'instar de l'étude de Amir *et al.* (1993) aucun lien entre les rendements anormaux et l'enregistrement du rapport 20 – F ne ressort des tests. Les investisseurs canadiens n'utiliseraient donc pas les réconciliations contenues dans le rapport 20 – F. Néanmoins, elles contiennent des informations corrélées avec celles effectivement utilisées par les investisseurs. Une seconde étude a été réalisée en 1998. Elle portait sur la réconciliation des capitaux propres. Bandyopadhyay *et al.* (1994) rapportent que, pour les entreprises de leur échantillon qui réconciliaient le résultat net et les capitaux propres avec les normes américaines, les ajustements liés aux capitaux propres étaient pertinents. Barth et Clinch (1996) examinent les effets de la réconciliation pour un échantillon de 45 entreprises britanniques, australiennes et canadiennes. Les différences entre les résultats sont respectivement de 7 %, de 13 % et de 8 % du résultat calculé selon les normes américaines. Ils analysent la pertinence des réconciliations en utilisant des approches similaires au second et au troisième ensemble de tests décrits par Amir *et al.* (1993) Les résultats confirment l'hypothèse de spécificité des pays. Les réconciliations étaient pertinentes pour les entreprises du Royaume-Uni et d'Australie mais pas pour les entreprises canadiennes. Les réactions à court terme, suite à la publication des rapports 20 – F par les compagnies étrangères, ont été analysées par Rees (1995). Contrairement aux études précédentes fondées sur des études d'associations, une méthodologie fondée sur des études d'événements a été mise en œuvre. Les tests portent sur un échantillon d'entreprises issues de 16 pays, avec un tiers d'entreprises britanniques, un tiers d'entreprises australiennes et un tiers pour les autres pays. Les résultats valident un lien entre les rentabilités à 5 jours et l'enregistrement du rapport 20 – F et de la réconciliation. En documentant, une réaction positive du marché à l'annonce des

résultats selon le format américain, pour une partie des entreprises canadiennes, cette étude contredit en cela les deux études de Amir *et al.* (1993) et Bandyopadhyay *et al.* (1994). Toutefois, les résultats restent sensibles au nombre de jours inclus dans la fenêtre, et par exemple, ne sont plus significatifs lorsque l'on inclut le deuxième jour. Chan et Seow (1996) comparent la valeur informationnelle relative des résultats élaborés en suivant les normes nationales dans différents pays, avec le contenu informatif des résultats des mêmes entreprises, calculés selon les normes américaines. La moitié des entreprises sont britanniques mais l'échantillon de 45 sociétés incorpore néanmoins des entreprises issues de 12 pays. Globalement, les résultats nationaux possèdent un contenu informationnel supérieur au contenu informationnel des résultats réconciliés avec les normes américaines. Une autre étude conçue un peu différemment met en évidence des réactions seulement si l'enregistrement du rapport 20 – F a lieu antérieurement à l'annonce du résultat (Epps et Oh, 1997). Le tableau 9 ci-dessous récapitule les résultats des études sur la valeur informationnelle des normes américaines. Les précisions méthodologiques dans le tableau 4 concernent notamment la fenêtre qui correspond à la période retenue pour la comparaison des chiffres.

La dernière colonne du tableau ci-dessous indique que l'association entre les éléments réconciliés aux normes américaines et les fenêtres à long terme est bien documentée sauf pour les entreprises canadiennes. Les résultats apparaissent néanmoins contradictoires. De plus, quand les indicateurs comptables sont corrélés aux cours, le taux de corrélation reste faible. Les réconciliations seraient donc ponctuellement pertinentes pour évaluer les entreprises étrangères d'un point de vue américain. Quoiqu'il en soit, cette information apparaît anticipée par le marché, les études utilisant les rentabilités anormales et des fenêtres à court terme indiquent que les réconciliations n'apportent aucune nouvelle information et qu'elles sont donc inutiles.

Tableau 9 : Études sur les réconciliations avec les normes américaines

Auteurs	Échantillon	Types de test	Pertinence de la réconciliation
1. Pope et Rees (1992)	1987 à 1990 Royaume-Uni	Association	Non
2. Amir <i>et al.</i> (1993)	1981 à 1991 Entreprises de 20 pays	Réaction CT Association MT Association LT	Non – Pas de réactions
3. Bandyopadhyay <i>et al.</i> (1994)	1983 à 1989 Normes canadiennes	Association MT Association LT	Non – Pas d’impact des différences sur les cours
4. Rees (1995)	150 entreprises (1993) Normes de 17 pays dont Canada	Réaction	Oui – Réaction Les réconciliations sont porteuses de nouvelles informations
5. Barth et Clinch (1996)	1985 à 1991 Australie, Canada, Royaume-Uni	Association	Mixte
6. Chan et Seow (1996)	45 entreprises avec ADR (147 observations)	Association MT ³⁵	Non – Les résultats calculés selon les normes nationales sont plus associés que les résultats calculés selon les normes américaines
7. Rees et Elgers (1997)	286 entreprises de plusieurs pays (année 1993)	Réaction	Non – L’information contenue dans les réconciliations est anticipée
8. Godwin <i>et al.</i> (1998)	Japon (253 observations pour 30 entreprises)	Association	Oui – La réconciliation des capitaux propres a une valeur informative
9. Fulkerson et Meek (1998)	Echantillon transnational (259 entreprises avec au moins trois années d’observations)	Association	Non – Les prévisions des analystes anticipent les informations contenues dans les états financiers. Oui – Pour les pays d’Europe continentale
10. Gornik-Tomaszewski et Etmun (1999)	27 pays	Réaction CT Réaction MT	Non – Possibilité d’inférer les indicateurs américains à partir des résultats nationaux

CT : court terme ; MT : moyen terme et LT : long terme.

³⁵ Fenêtre de 12 mois et 15 mois.

(2) Valeur informationnelle des normes internationales

Les normes internationales sont porteuses d'informations dans un contexte national et international.

L'étude effectuée par Auer (1996) sur un échantillon d'entreprises suisses examine le contenu informationnel des résultats pour les investisseurs de ce pays. Le contenu informationnel se définit comme le potentiel pour un événement comme une annonce de résultat de changer les attentes du marché. L'échantillon est constitué de 15 entreprises suisses qui sont passées d'une présentation des états financiers consolidés selon les normes suisses vers les normes européennes³⁶ et de 20 entreprises vers les normes internationales. L'analyse s'étend sur une période de 8 années de 1985 à 1993 et recouvre 247 annonces de bénéfices. Le chercheur a opté pour une fenêtre de 60 jours³⁷ autour de l'événement. La moyenne des rendements anormaux et la variance des rendements anormaux évaluent le contenu informationnel. Les résultats calculés selon les normes internationales ont un contenu informationnel statistiquement plus élevé que les annonces de résultats suisses en cas d'utilisation de la variance. Par rapport aux résultats annoncés suivant les directives européennes, les résultats élaborés en conformité avec les normes internationales ne dégagent pas un contenu informationnel plus élevé. Pourtant, les analystes financiers suisses pensent que les normes internationales véhiculent plus d'informations que les normes européennes. Ce paradoxe existant entre les croyances des analystes et les résultats empiriques peut avoir pour origine des problèmes de spécification du modèle. Plus probablement, un tel écart signifie que les déclarations des analystes relèvent plus des vœux pieux que de la réalité.

La valeur informationnelle relative des normes internationales par rapport aux normes américaines a été abordée récemment (Harris et Muller, 1999). Les résultats comptables réconciliés avec les normes américaines et internationales y apparaissent pertinents. Comme pour les études précédentes, les rentabilités ont été évaluées différemment selon que l'on s'intéressait à la valeur de marché ou à des modèles de rentabilité. Cette étude montre des corrélations entre les indicateurs comptables et le prix des actions plus fortes

³⁶ Les directives Européennes n'ont aucune valeur juridique en Suisse. Il s'agit donc d'un choix volontaire.

³⁷ 30 jours avant et 30 jours après l'événement.

avec les normes édictées par l'IASC qu'avec les normes américaines. En revanche, les indicateurs comptables américains sont plus étroitement liés avec la rentabilité des titres que ne le sont les mêmes indicateurs calculés en suivant les normes internationales. L'étude de Harris et Muller (1999) fait l'objet de critiques. L'écart entre les normes internationales et les normes nationales n'est pas quantifiable.

L'Allemagne est apparue comme un terrain d'expérimentation riche pour évaluer la pertinence des normes comptables internationales. Leuz (2003) a examiné le lien entre le volume de titres échangés et la différence entre le prix d'achat et le prix de vente à un instant donné³⁸ (« *bid spread ask* » en anglais) et les résultats américains et internationaux. Il s'intéresse aux entreprises cotées sur le « nouveau marché » allemand et qui établissent des comptes soit en suivant les normes américaines, soit en suivant les normes internationales. Les firmes dont les titres sont plus liquides et pour lesquelles l'asymétrie d'information est moindre sont supposées avoir un référentiel comptable plus pertinent. Leuz constate empiriquement que les différences entre les firmes utilisant les US GAAP et celles utilisant les normes internationales apparaissent comme étant non significatives. Bartov *et al.* (2005) ont également mené une étude dans le contexte allemand et ils aboutissent à des conclusions identiques à celles de Leuz (2003).

De plus, dans des pays comme la France, l'Italie et la Suisse, la démonstration d'une différence entre les normes internationales et les normes nationales n'a pas été apportée. En effet, l'intérêt de telles recherches réside dans la comparaison des différences en deux étapes. Dans un premier temps, les normes nationales doivent être comparées aux normes américaines et, dans une seconde étape, les normes internationales doivent à leur tour être comparées avec les normes américaines. Empiriquement, la difficulté provient du fait que les entreprises qui suivent le référentiel de l'IASC ne sont pas obligées de fournir une réconciliation avec les normes nationales (Venkatachalam, 1999). Et pourtant, la comparaison des résultats de Harris et Muller avec ceux rapportés antérieurement laisse penser que les normes internationales sont meilleures que les normes nationales. Soulignons cependant que les différences de résultats entre les

³⁸ La différence entre ces deux prix est le montant que l'on perd en vendant et en achetant simultanément un titre. Cette différence est la marge d'arbitrage.

normes américaines et les normes internationales apparaissent moindres que les différences de résultats entre les normes nationales et les normes américaines dans l'étude de Amir *et al.* (1993). Il convient donc d'accorder un certain crédit aux résultats de Harris et Muller en dépit des critiques.

Récemment, deux études, portant sur des échantillons d'entreprises chinoises et finlandaises, comparaient directement la valeur informationnelle d'indicateurs nationaux avec les indicateurs internationaux (Bao et Chow, 2000 ; Kinnunen *et al.*, 2000). Leurs résultats s'opposent. En Finlande, les normes nationales possèdent une valeur informationnelle tant pour les investisseurs nationaux que pour les investisseurs étrangers. En Chine, en revanche, les normes internationales véhiculent plus d'informations que les normes locales. En comparant ces résultats avec ceux sur les réconciliations des normes nationales avec les normes américaines, une hypothèse ressort. Plus le système comptable de départ est sophistiqué, moins l'apport informationnel des réconciliations est pertinent.

Les études sur la pertinence des réconciliations effectuées sur la base des normes internationales sont résumées dans le tableau 10 de la page suivante.

Tableau 10 : Les études sur les réconciliations avec les normes internationales

Auteurs	Échantillons	Types de tests	Pertinence du retraitements des indicateurs suivant les normes internationales de l'IASC
1. Auer (1996)	20 entreprises suisses utilisant les IAS 15 entreprises utilisant les directives européennes (247 observations de 1985 à 1996)	Réaction	Les normes IAS ont un contenu informationnel > contenu informationnel des normes suisses Les normes IAS n'ont pas un contenu informationnel significativement différent de celui des normes européennes
2. Harris et Muller (1999)	IAS (89 observations pour 31 entreprises de 1992 à 1996)	Association	Les réconciliations avec les normes américaines sont corrélées aux rentabilités et les indicateurs exprimés en IAS sont corrélés aux prix par actions
3. Bao et Chow (2000)	Entreprises chinoises (213 observations de 1992 à 1996)	Association	Oui – Pertinence des réconciliations avec les normes IAS pour les actions B (0.02 d'écart)
4. Kinnunen <i>et al.</i> (2000)	Entreprises finlandaises (97 observations sur 18 entreprises)	Association	Les normes locales sont pertinentes pour les investisseurs locaux et pour les investisseurs étrangers Les normes internationales n'ont aucun contenu informationnel
5. Leuz (2003)	Entreprises allemandes (69 entreprises pour 1999 et 195 entreprises pour 2000)	Association	Les normes internationales et les normes américaines ont un contenu informationnel

La vraie question réside dans les enjeux de tels changements. En effet, l'écart informationnel relatif entre les systèmes est généralement compris entre 1 et 5 %. Est-ce suffisant pour impliquer un changement de référentiel ? Nous ne le pensons pas, d'autres facteurs apparaissant plus déterminants.

Le tableau 10 de la page précédente est organisé de la même façon que le tableau précédant (le tableau 9) mais il regroupe les études sur les réconciliations avec des normes internationales.

(3) Apports et limites des études

Les conclusions de ces études remettent en cause les idées reçues sur deux points. D'abord les résultats comptables élaborés dans les formats nationaux ont souvent une valeur informationnelle. Au contraire, les conclusions des études ne montrent pas clairement que les réconciliations américaines aient une quelconque valeur informationnelle. D'ailleurs, en général, les intervenants sont capables d'inférer le montant du résultat calculé selon les normes américaines à partir du résultat publié dans le pays d'enregistrement de l'entreprise. Et les réconciliations sont le plus souvent fournies plusieurs mois après l'annonce du résultat en normes locales. Les réconciliations n'apporteraient donc pas d'informations nouvelles pour la valorisation des titres. Autrement dit, les marchés internationaux sont semi-efficients (Gornik-Tomaszewski et Etzmun, 1999). Les utilisateurs des états financiers anticipent les informations fournies dans les états financiers (Saudagaran et Meek, 1997). Face à la pauvreté des résultats sur le contenu informatif des mesures comptables alternatives, il convient d'explorer d'autres justifications à l'adoption des normes alternatives.

Essentiellement anglo-saxonne, cette littérature reste pertinente dans un contexte français pour les sociétés nationales désirant être cotées sur une Bourse américaine (NYSE ou NASDAQ) ou souhaitant adopter les normes internationales. Dans leur ensemble, les conclusions sont mitigées et souvent contradictoires. Les normes nationales restent pertinentes et utiles. Les normes américaines et les normes internationales n'apportant vraisemblablement que peu d'informations supplémentaires.

D'ailleurs, les perceptions des producteurs des états financiers montrent que l'adoption de normes alternatives n'est certainement pas volontaire. Les utilisateurs s'accommodent des normes nationales, les indicateurs locaux étant, à leurs yeux, réellement porteurs d'informations. Pourtant, ils semblent relativement favorables aux réconciliations.

Section 4 - La nécessité de prendre en compte les aspects institutionnels

Les développements des trois premières sections du chapitre peuvent être résumés de la façon suivante. L'usage des normes alternatives s'intègre dans la problématique plus vaste constituée par l'harmonisation internationale. Celle-ci est apparue avec la nécessité de comparer des comptes des entreprises les uns avec les autres, les normes alternatives permettant une amélioration de la comparabilité des comptes. L'approche informationnelle prédomine sur l'approche contractuelle parce que les normes alternatives sont censées véhiculer des informations utiles aux différents intervenants. Pourtant, même s'ils sont gênés par l'absence d'harmonisation comptable, les dirigeants et les utilisateurs s'en accommodent. Ces derniers utilisent des sources d'informations alternatives de la comptabilité. En conséquence, les adoptions apparaissent guidées par des considérations extérieures comme semble l'attester l'importance des facteurs institutionnels que nous verrons dans le chapitre 2.

La revue de la littérature effectuée dans ce chapitre appelle deux conclusions :

Première conclusion : Bien que les normes alternatives soient perçues comme une réponse au problème de l'harmonisation comptable, les études empiriques réalisées à ce jour ne montrent pas qu'elles aient une forte valeur informative. En effet, les résultats sont mitigés, comme nous avons pu le constater. En outre, concernant la France, les quelques études disponibles se contredisent. Ainsi, nous ne pouvons pas réellement conclure quant à l'efficacité du système comptable français.

Seconde conclusion : La théorie de l'agence sert de cadre aux études qui tentent d'explicitier l'adoption des normes internationales (Dumontier et Raffournier, 1998 ; El-Gazzar *et al.*, 1999 ; Murphy, 1999). Pourtant, les variables de l'agence (actionnariat,

endettement, etc.) ne sont pas statistiquement validées tandis que les variables institutionnelles (auditeur, lieu de cotation) le sont³⁹. Autrement dit, ces dernières ont un rôle moteur comme le montre les quelques études de cas menées sur ce thème en faisant ressortir le rôle prépondérant des évolutions des environnements légaux, réglementaires et professionnels (Radebaugh *et al.*, 1995 ; Narayanaswamy, 1996 ; Monsen et Wallace, 1997).

En outre, dans la première partie de notre revue de littérature, nous avons vu que les systèmes comptables dépendaient étroitement de l'institution à un niveau national. Il apparaît dès lors nécessaire de mobiliser un cadre théorique à même de prendre en compte le contexte institutionnel.

La problématique résulte simultanément des enseignements de la revue de littérature et de l'objectif assigné à la recherche. Ces deux éléments sont cruciaux. Le premier détermine le second. En ce sens, une fois la question de recherche posée, la façon d'y répondre détermine la problématique.

Notre étude, contrairement à celles de la revue de littérature figurant dans le tableau 8, se fonde sur des entreprises novatrices en matière d'adoption de normes alternatives en France. Aussi, la non validation au niveau empirique, hors du contexte français, des variables d'agence ne suffit pas, selon nous, à remettre en cause cette théorie. En revanche, transposer ce cadre à des cas antérieurs pourrait nous permettre de formuler des hypothèses quant à l'évolution au cours du temps de l'applicabilité d'une théorie.

Nous optons pour deux cadres théoriques : un cadre « Agence »⁴⁰ et un cadre « Institutionnel ». En effet, la revue de littérature permet de rejeter l'hypothèse informationnelle. Par ailleurs, les interprétations de l'adoption des normes comptables internationales s'appuyant sur la théorie de l'agence pour expliquer leurs résultats, doivent être approfondies. En outre, les résultats empiriques font ressortir l'importance des facteurs institutionnels. D'une part, la théorie de l'agence permet une modération

³⁹ Ces résultats sont synthétisés dans le tableau 8.

⁴⁰ Bien que les études effectuées à ce jour aient été peu concluantes pour les variables de l'agence. Notre étude portant sur des cas différents, il est important de conserver cette approche.

des théories existantes et une remise en cause de certaines hypothèses. Le chercheur aboutira respectivement à un affinement des théories et au développement de nouvelles théories. Dans cette perspective, nos études de cas s'appuient sur une collecte de données variées et multiples. Les cas sont censés aboutir à l'identification de nouvelles variables. Elles devraient rendre opératoires de nouveaux construits pour expliquer des aspects déjà étudiés avec d'autres méthodes. D'autre part, la théorie institutionnelle représente une alternative usuelle de la théorie de l'agence. Ainsi, l'utilisation de théories rivales, façon de faire courante pour les chercheurs en comptabilité qui mènent des études de cas, même si elle n'est pas obligatoire, est recommandée. Cela revient à rechercher quelle théorie est la plus valide pour expliquer la décision d'adoption des normes. Une telle méthodologie a déjà été mise en œuvre en comptabilité de gestion (Ansary et Euske, 1987 et Malmi, 1999) et en comptabilité financière (Mézias, 1990 Carpenter et Feroz, 1992 et Puxty, 1997). Des variantes dans les approches retenues subsistent néanmoins. Puxty part d'une critique de l'approche positiviste et propose *a priori* un cadre d'analyse alternatif pour interpréter les données collectées. Dans les autres études, aucun cadre n'est privilégié puisque la confrontation avec les matériaux collectés permet de trancher. Nous retenons cette deuxième approche. En ce qui nous concerne, les deux théories utilisées ont le même statut dans notre recherche. Postérieurement aux interprétations, nous serons néanmoins en mesure de dire comment elles se combinent (sur les critères de validité, voir section 3, chapitre 3).

En résumé, cette revue de littérature remet en cause l'hypothèse informationnelle et justifie la question de recherche. La littérature montre que la question ne doit pas être posée uniquement sous un angle technique. En effet, nous avons vu que les arguments purement fonctionnalistes ne sauraient constituer des explications. Dès lors que l'on ne se résout pas à considérer que cette adoption est univoque et qu'elle doit être expliquée uniquement par une cause mais qu'elle se manifeste selon des modalités concrètes variées et qu'elles résultent d'une pluralité d'éléments, alors des facteurs économiques (théorie de l'agence) mais aussi des facteurs sociologiques (théorie institutionnelle) permettent de comprendre l'adoption de normes comptables alternatives par les entreprises françaises.

La question de recherche est donc formulée de la façon suivante :

Pourquoi des entreprises adoptent-elles des normes comptables internationales alors qu'elles ne sont pas obligées – au sens légal du terme – de le faire ?

Le premier chapitre ci-dessus synthétise un certain nombre de recherches effectuées dans le champ de la comptabilité internationale. Le deuxième chapitre, ci-après, doit nous permettre de formuler des propositions de recherches. Deux cadres théoriques sont successivement mobilisés. Dans la première section, nous nous appuyons sur la théorie de l'agence pour formuler nos propositions de recherche. Dans la deuxième section, c'est la théorie néo-institutionnelle des organisations qui sert de point d'ancrage à notre travail d'élaboration de propositions de recherche.

Ce deuxième chapitre se situe avant le chapitre méthodologique, qui précède la seconde partie dévolue à l'étude empirique.

Chapitre II - Formulation de propositions de recherche à partir de deux perspectives théoriques

Ce chapitre a pour objectif la formulation de propositions théoriques qui seront confrontées aux matériaux empiriques. Deux cadres théoriques étant mobilisés, les propositions relatives à ceux-ci sont respectivement abordées dans deux sections. L'objectif de ce chapitre est l'élaboration de propositions de recherches qui seront confrontées par la suite aux matériaux empiriques.

Section 1 - La théorie de l'agence : comptabilité, information et contrats

Cette section, qui se situe, avec la suivante consacrée à la théorie institutionnelle, après la problématique et avant la partie empirique, approfondit la théorie de l'agence. Après avoir rappelé brièvement ce qu'est une relation d'agence, nous évoquerons les recherches qui y font référence, puis nous préciserons celles où nous nous positionnons pour mener notre étude.

Une relation d'agence apparaît dès lors qu'une partie – le principal – délègue à une autre partie – l'agent – l'accomplissement d'une tâche :

« On dira qu'une relation d'agence s'est créée entre deux ou plusieurs parties lorsqu'une de ces parties, désignée comme l'agent, agit comme représentant de l'autre désignée comme le principal, dans un domaine décisionnel particulier⁴¹ » (Ross, 1973, page 134).

La théorie de l'agence aborde les actions de coopérations entre des parties avec des attitudes différentes envers le risque. Sa problématique traite des effets conflictuels engendrés dans le cadre de la relation de coopération. La littérature liée au problème d'agence correspond à un paradigme qui se décompose en deux programmes de

⁴¹ Traduction libre de : « We will say that an agency relationship has arisen between two (or more) parties when one, designated as the agent, act for, on the behalf of, or as representative for the other, designated the principal, in a particular domain of decision problems ».

recherche distincts : d'une part, la théorie du principal – agent et, d'autre part, la théorie positive de l'agence (Jensen, 1983 ; Baiman, 1990). On peut y adjoindre la théorie du signal qui est compatible avec la théorie positive de l'agence (Morris, 1987). Le premier programme de recherche est purement théorique. Les problématiques abordées se focalisent sur les implications des relations d'agence pour la conception des contrats, notamment l'équilibre entre les incitations de l'agent et le partage du risque optimal. Des modèles analytiques, visions stylisées de la réalité sont développés (Ross, 1973 ; Holstrom, 1979 ; Antle, 1982). En conséquence, nous l'utilisons marginalement dans nos développements. En effet, elle simplifie trop fortement certains aspects de la réalité qui sont cruciaux pour nous, par exemple, le modèle principal – agent suppose que les actionnaires écrivent les contrats. Or, dans la pratique, les dirigeants eux-mêmes les écrivent. Le second programme se concentre sur les mécanismes de gouvernement des entreprises. Les fondateurs, Jensen et Meckling (1976) ont synthétisé les travaux sur la séparation du contrôle et de la propriété et ceux sur les droits de propriété et la littérature contractuelle (Alchian, 1950 ; Berle et Means, 1932 ; Coase, 1937 ; Alchian et Demsetz, 1972). Le but est d'identifier des alternatives contractuelles afin d'opter pour la plus efficace en s'appuyant sur la confrontation de la théorie à un terrain. C'est pourquoi les propositions de recherche proposées dans ce chapitre sont issues de la théorie positive de l'agence.

Enfin, la théorie du signal est utilisée lorsqu'elle est compatible avec la théorie de l'agence. Deux théories sont dites compatibles lorsque les mêmes faits conduisent à l'une des interprétations ou à l'autre, sans qu'il soit toujours possible de les distinguer. Un ensemble de conditions suffisantes de la théorie du signal est compatible avec un ensemble de conditions suffisantes de la théorie positive de l'agence (Morris, 1987). D'ailleurs, la revue de littérature effectuée dans le premier chapitre ne permet pas de conclure à la supériorité d'une théorie sur l'autre pour expliquer l'adoption des normes internationales. Généralement, les auteurs intègrent la théorie du signal dans le cadre de la théorie de l'agence car, à l'instar de celle-ci, elle permet de rendre compte des aspects de dédouanement (Charreau *et al.*, 1987 ; Gomez, 1996).

Cette section se décompose en quatre sous-sections. Une première sous-section rappelle les fondements de la théorie. Une deuxième sous-section positionne la comptabilité

dans la relation d'agence. La troisième sous-section nous permet de formuler des propositions de recherche sur le contrôle de l'entreprise et la quatrième sur l'endettement de l'entreprise.

(A) *Les fondements de la théorie de l'agence*

La théorie de l'agence repose sur des postulats concernant l'entreprise, les acteurs (les individus), l'environnement et leurs rapports. Après avoir explicité les postulats dans une première partie (1), nous insistons sur la logique explicative de l'émergence des contrats entre les individus dans un second temps (2).

(1) Trois postulats : vision contractuelle de l'entreprise, individualisme méthodologique et efficience des marchés

La théorie de l'agence repose sur trois postulats qui sont respectivement une vision contractuelle de la firme, l'efficience⁴² des marchés et l'individualisme méthodologique.

11 - Premier postulat : une vision contractuelle de l'entreprise

Dans la théorie de l'agence, l'entreprise est définie comme un lieu où se nouent des relations contractuelles (Jensen et Meckling, 1976, page 308).

« Voir la firme comme un ensemble de relations contractuelles... permet de rendre claire l'idée que... la firme n'est pas un individu... [mais] une fiction légale qui sert de lieu de réalisation d'un processus complexe d'équilibre entre les objectifs conflictuels des individus à l'intérieur d'un cadre de relations contractuelles. En ce sens, le comportement de la firme s'apparente au comportement d'un marché ; c'est-à-dire, le résultat d'un processus d'équilibre complexe⁴³ » (Jensen et Meckling, 1976, page 311).

⁴² Cela signifie que le marché est supposé produire un effet, quelqu'il soit. On parle d'efficacité dès lors que l'effet produit est celui qui était attendu. Le lecteur pourra consulter sur ce point Gomez P. Y. (1996), *Le gouvernement de l'entreprise*. Pages 218 et suivantes.

⁴³ Traduction libre de : « *Viewing the firm as the nexus of a set of contracting relationship among individuals also serves to make it clear that...the firm is not an individual. It is a legal fiction which serves as a focus for a complex process in which the conflicting objectives of individuals are brought into equilibrium within a framework of contractual relations. In this sense, the behavior of the firm is like the behavior of a market; i.e., the outcome of a complex equilibrium process* ».

L'entreprise est un réceptacle et non une entité agissante. À l'instar d'un marché, l'organisation est un lieu de confrontation qui permet d'aboutir à un point d'équilibre pour les contrats. La firme est un nœud de contrats par lesquels un équilibre est construit. Plus récemment, elle a été définie comme un ensemble contractuel « *ensemble de relations ou de contrats, explicites ou implicites, qui lient les actionnaires, les gestionnaires, les employés (...) dans certains cadres d'attentes et de comportements*⁴⁴ » (Sunder, 1997, page 17).

Dans cette acception, l'entreprise, réduite à un nœud de contrats, n'a pas d'objectif, ni motivation en propre, ni identité sociale. Elle n'existe pas en tant que personne morale. En conséquence, toute hypothèse formulée dans le cadre de la théorie de l'agence doit faire référence aux agents (dirigeants, actionnaires, créanciers et salariés) et non pas à l'entreprise qui ne dispose d'aucune capacité d'action en tant que personne. L'entreprise n'est pas un acteur dans le cadre de la théorie de l'agence. L'entreprise ne s'endette pas, elle n'augmente pas son capital. Ce sont les individus qui agissent en prenant des décisions engageant l'entreprise. On peut qualifier sa structure financière, c'est-à-dire affirmer qu'elle est endettée à un moment donné. Cette qualification permettra de décrire la relation entre créanciers et dirigeants. Si l'entreprise est endettée, les dirigeants ont contracté des dettes vis-à-vis des banques ou émis des obligations sur un marché pour acquérir des actifs pour le compte des propriétaires. Autrement dit, une vision statique de l'entreprise est possible mais pas une vision dynamique.

Selon la théorie de l'agence, l'entreprise managériale n'est pas une entité agissante mais le lieu où se nouent et se dénouent les contrats. L'entreprise existe uniquement en tant que structure d'optimisation de contrats, c'est-à-dire en tant qu'institution. Mais elle n'a pas de personnalité lui permettant d'agir et elle ne peut pas contracter en son nom car ce sont les individus qui contractent. L'expression réseau contractuel complexe serait, selon nous, donc plus appropriée que celle d'entreprise managériale. En effet, il s'agit d'un réseau complexe parce que le dirigeant est distinct de l'actionnaire, parce que les parties prenantes sont multiples, et aussi parce que la taille induit une structure fondée sur de nombreux contrats réglant les relations hiérarchiques et latérales. Ainsi,

⁴⁴ Traduction libre de : « *a set of relationships or contracts, explicit or implicit, that link its shareholders, managers and employees, and so on, into certain patterns of expectations and behavior* ».

sciemment, le terme réseau contractuel complexe sera utilisé pour désigner la firme managériale.

Le tableau 11 ci-après met en exergue les relations contractuelles qui lient les parties prenantes de l'entreprise (*Stakeholders*) entre elles.

Tableau 11 : L'entreprise comme réseau contractuel

Les agents	Contribution	Droits
Actionnaires	Capital	Dividendes, valeur résiduelle
Gestionnaires	Compétences	Salaire, bonus, bénéfices
Employés	Compétences	Salaires, rémunérations et bénéfices
Fournisseurs	Biens et services	Trésorerie
Clients	Trésorerie	Biens et services
Créanciers	Dette	Intérêt, remboursement
Gouvernement	Biens publics	Impôts
Auditeurs	Services	Honoraires

Source : adaptation de Sunder, 1997, page 16.

La vision contractuelle de l'entreprise exclut les frontières de la firme, qui n'est pas une entité d'analyse pertinente dans le cadre de la théorie de l'agence. L'entreprise en tant qu'organisation n'est, en effet, jamais propriétaire des actifs qui appartiennent aux apporteurs de capitaux. Ils sont donc finalement contrôlés par les bailleurs de fonds en application des contrats qui régissent leur mise à disposition dans les mains des dirigeants (Fama, 1980).

12 - Deuxième postulat : l'efficacité des marchés

La théorie de l'agence repose sur l'efficacité des marchés. Après avoir défini ce qu'est un marché efficace, nous opérerons une distinction entre deux approches.

- Définition de l'efficacité des marchés

Supposer que les marchés sont efficaces revient à considérer que les prix évoluent avec les modifications des croyances des investisseurs. Une nouvelle croyance change la demande des titres et donc affecte le prix des actions qui reflète les informations disponibles. L'efficacité du marché est donc déterminée par le processus de

dissémination et d'analyse des informations qui sont à la base des anticipations sur les prix futurs. Il existe deux façons de caractériser l'efficience du marché. La première consiste à ignorer les problèmes de dissémination des informations en postulant que les investisseurs ont des attentes communes. Les prix présents sont reliés aux attentes de prix futurs. La seconde façon est de supposer que les prix reflètent effectivement toute l'information disponible pour tous les investisseurs. Les prix, avec la dissémination optimale des informations, sont utilisés comme référentiel (*benchmark* en anglais) pour déterminer l'efficience du marché. La question est alors de savoir si les prix avec une dissémination partielle sont équivalents aux prix avec une dissémination complète (Dyckman et Morse, 1982).

- L'approche de Fama

La première approche développée par Fama (1970) est fondée sur les anticipations rationnelles. D'après l'hypothèse des anticipations rationnelles, le marché anticipe au niveau agrégé (macro), rationnellement et sans biais, les effets des conflits d'agence sur la valeur du patrimoine des individus. Sur un marché efficient les prix reflètent les informations disponibles. Deux conditions doivent être réunies pour qualifier un marché d'efficient. Les prix doivent se comporter comme s'ils reflétaient toutes les informations disponibles⁴⁵. Également, les prix doivent réagir de façon quasi instantanée à une information nouvelle. Un marché est dès lors efficient pour un ensemble donné d'informations, si les prix futurs attendus, conditionnés par ces informations, sont égaux en moyenne aux prix futurs actualisés. Cette définition suppose qu'il existe une distribution des prix futurs. L'efficience du marché est caractérisée lorsque les prix attendus sont égaux à la valeur attendue de la distribution des prix futurs⁴⁶. Dumontier (2000, page 857), en affirmant qu'un marché est efficient dès lors que « *les actifs qui y sont négociés sont évalués à leur 'juste prix'* », s'inscrit dans cette vision de l'efficience.

⁴⁵ Il y a trois types d'efficience : l'efficience faible, l'efficience semi-forte et l'efficience forte.

⁴⁶ Cette approche relie des attentes de prix à des distributions de prix futurs. Le problème empirique est que les attentes de prix ne sont pas observables. Il faut donc un modèle d'équilibre pour établir une relation entre le prix présent et les prix attendus. La limite de cette approche est que l'on ne sait pas quelles attentes utiliser, les investisseurs pouvant avoir des attentes hétérogènes.

- L'approche de Beaver

La seconde approche de l'efficience proposée par Beaver (1968) est fondée sur la distribution des informations. Un marché efficient est défini par référence à un ensemble d'informations spécifiques. Le marché est dès lors efficient si le prix réel est le même que celui qui existerait si tout le monde disposait du même ensemble informationnel. Un marché peut être qualifié d'efficient en présence de croyances hétérogènes⁴⁷. Tous les investisseurs n'ont pas besoin de croire en l'efficience des marchés pour qu'elle existe. Il suffit que ceux qui y croient aient un réel impact sur la demande.

13 - Troisième postulat : individu utilitariste et réticent au risque

L'unité d'analyse de la théorie de l'agence est l'individu (Jensen, 1983, page 327). En conséquence, les objectifs sont attachés aux individus et non pas aux organisations. De plus, les individus sont appréhendés en référence à un aspect particulier de leur comportement en tant qu'employés, gestionnaires ou encore propriétaires. Chaque individu agit avec le but de maximiser son utilité. L'utilité est représentée par la richesse. Jensen et Meckling (1976) retiennent un comportement de maximisation de la part de tous les individus dans leur analyse. La maximisation est appréhendée par le biais de la richesse financière. L'utilité se matérialise pour l'actionnaire par l'exigence d'un rendement.

Dans une telle approche, les individus sont réticents au risque. Ainsi, la théorie présuppose que le modèle d'équilibre des actifs financiers (MEDAF) s'applique. Le rendement est alors supposé croître en raison inverse du risque et ce, de façon immuable. Ainsi, le rendement exigé par les actionnaires est fixe pour un niveau de risque donné⁴⁸. Ce troisième postulat ne fonctionne qu'avec le deuxième : l'hypothèse d'efficience garantissant que les individus sont toujours à la frontière optimale risque rendement.

⁴⁷ Le problème pour tester empiriquement cette approche est qu'il faut déterminer à quel moment tous les investisseurs disposent des informations et utiliser le prix déterminé à ce moment comme référence (*benchmark* en anglais).

⁴⁸ Ce postulat n'apparaît pas de façon explicite dans les articles fondateurs mais est une nécessité pour « faire fonctionner la théorie ».

Jensen et Meckling (1976) supposent que les marchés anticipent rationnellement les incertitudes des agents qui contractent. En conséquence, les individus sont en mesure d'évaluer *a priori* et par le biais du prix du marché les effets des choix possibles sur leur richesse. Rappelons qu'il est parfois fait état de la rationalité de l'individu. Une telle vision est réductrice puisque les anticipations rationnelles n'existent pas au niveau micro. Énoncer que l'individu est rationnel sans précision n'a aucun sens. L'individu suit un comportement orienté par la maximisation de son utilité en prenant en compte son aversion au risque. La maximisation de l'utilité consiste donc à atteindre l'équilibre optimal pour le couple risque et rendement défini par le biais de la frontière d'efficience. Tout au plus peut-on dire que la rationalité de l'individu de la théorie de l'agence correspond à celle de la théorie financière standard, celle-ci découlant de l'*homoeconomicus* de la théorie économique.

Après avoir exposé respectivement la conception de l'organisation, le rôle du marché et les conséquences sur le niveau d'analyse, nous abordons la logique de la théorie de l'agence.

(2) La logique de la théorie de l'agence

La théorie de l'agence s'appuie sur un raisonnement logique selon lequel la coopération génère des conflits. Après avoir identifié leurs origines, nous montrons que la nécessité de coopérer oblige les individus à déployer des contrats afin d'atténuer les effets des conflits.

21 - Origines des conflits

Selon la théorie de l'agence, les sources des conflits dans la relation de coopération sont au nombre de deux : la sélection adverse et le risque moral.

- La sélection adverse

La sélection adverse est liée à une asymétrie d'information entre les cocontractants sur leurs engagements potentiels réciproques. Par exemple, le dirigeant d'une entreprise connaît mieux les activités et l'environnement de travail que les bailleurs de fonds externes et peut utiliser cette information à des fins personnelles. La sélection adverse est caractéristique d'une entreprise qui émet des titres financiers. Les acheteurs potentiels des actions ou des obligations de cette entreprise ne disposent pas des informations sur l'entreprise. Elle représente un problème d'opportunisme précontractuel dû au fait que les signataires d'un contrat ne disposent pas des mêmes informations.

- L'aléa moral

Dans la relation d'agence, le principal ne peut pas observer directement le mandataire, comme dans le cas des investisseurs qui placent des fonds dans une entreprise gérée par des professionnels. Or, par nature, l'individu a intérêt à dévier du contrat initial. Ainsi, les dirigeants professionnels vont chercher à s'exonérer de leur responsabilité vis-à-vis des propriétaires. L'opportunisme contractuel qui survient *ex-post* lorsque les actions mises en œuvre ne sont pas observables est appelé aléa moral. Il est lié à la non-observabilité des actions de l'agent.

Pour faire face aux conséquences, négatives en termes de coûts, de la sélection adverse et de l'aléa moral, les parties prenantes aux contrats vont « spontanément » mettre en place des mécanismes de surveillance pour le principal et de dédouanement pour l'agent.

22 - Mécanisme de résolution des conflits

S'ils souhaitent collaborer, les individus sont incités à réduire les conflits d'intérêts de façon à minimiser la perte résiduelle induite par la coopération (Charreau, 1999 ; Eisenhardt, 1989a). La perte résiduelle correspond à la perte de valeur, pour partie irréductible, inhérente à toute coopération et est due à l'impossibilité dans le monde réel

d'éliminer tous les conflits.

Au moment de la conclusion des contrats, les cocontractants intègrent le risque moral et la sélection adverse. Ils tentent de remédier à ces deux problèmes en mettant en place des mécanismes de surveillance et de dédouanement. Ainsi, les actionnaires qui sont les apporteurs de capitaux dans le cadre d'une société par actions, appelés principaux, utilisent des mécanismes d'observation des actions des agents. De leur côté, parallèlement, les agents investissent dans des outils pour informer sur leur qualité. Ces outils d'information peuvent reposer sur des signaux. Spence (1973) a élaboré un modèle de signalisation à partir du problème de l'embauche d'un salarié. Il décrit comment des organisations prennent des décisions dans un monde d'informations incomplètes. Son argumentation consiste à écrire que les organisations s'engagent dans un nombre élevé de transactions complexes pour lesquelles il faut beaucoup d'informations. Les coûts d'observation des transactions sont donc élevés. De ce fait, les organisations n'étant pas en mesure de connaître toutes les transactions de façon approfondie, privilégient des méthodes d'évaluation raccourcies et simples. Ces méthodes s'appuient sur des signaux qui évitent au destinataire de supporter les coûts d'une enquête approfondie. C'est parce que les signaux informent effectivement que la théorie du signal peut, sous certaines conditions, être incorporée au modèle de l'agence. Plus précisément, l'information des principaux par les agents peut reposer sur des signaux. La théorie du signal n'est donc qu'une sous-théorie de la théorie de l'agence.

Les mécanismes (d'observation pour le principal et d'information pour l'agent) sont coûteux à mettre en place. En même temps, ils sont bénéfiques car ils diminuent la perte résiduelle. La décision repose donc sur un arbitrage entre des coûts et des avantages, c'est-à-dire un calcul économique. Les mécanismes émergent si les coûts liés à leur mise en place et à leur fonctionnement sont inférieurs à la réduction des coûts associés aux conflits. En conséquence, la forme organisationnelle qui subsistera sera celle qui minimisera la perte résiduelle nette. Cette dernière correspond à la perte résiduelle inhérente à la coopération à laquelle on soustrait les économies réalisées en s'appuyant sur les mécanismes de contrôle. Rappelons que les ajustements n'étant possibles que si les conflits sont anticipés, la théorie repose sur l'efficience informationnelle des marchés. Il faut ainsi impérativement se placer dans l'hypothèse de marchés efficaces.

(B) *Comptabilité, théorie de l'agence et adoption de normes comptables alternatives*

Après avoir rappelé les fonctions généralement assignées à la comptabilité et indiqué laquelle semble la plus pertinente dans le cadre de la théorie de l'agence dans une première partie (1), nous analysons précisément quels sont les rapports entre comptabilité et contrats et en tirons les conséquences sur les modalités d'adoption des normes comptables alternatives (2).

À l'origine, les systèmes comptables et d'audit ont été conçus pour éviter les prévarications de la part des gestionnaires auxquels les actionnaires délèguent le contrôle des actifs dont ils conservent la propriété. Depuis longtemps, la littérature comptable est fondée sur le concept de reddition de comptes (*stewardship* en anglais). La comptabilité est alors un outil de contrôle dont la fonction est de vérifier l'honnêteté et la fiabilité des agents comme l'indique la citation suivante : « *L'objectif des états financiers est de rendre compte du contrôle et de l'utilisation des ressources par ceux qui contrôlent et utilisent ces ressources à ceux auxquels on doit rendre des comptes* »⁴⁹ (Rosenfeld, 1974, cité par Gjesdal, 1981, page 209). Les systèmes comptables sont apparus pour répondre à un besoin de reddition induit par un acte de délégation de la gestion d'un ou de plusieurs actifs de la part des ayants-droits résiduels.

La comptabilité remplit deux fonctions distinctes : information et reddition. Dans la théorie de l'agence, la comptabilité permettant de rendre des comptes, la fonction de reddition est privilégiée.

(1) Fonctions de la comptabilité

11 - Les deux fonctions de la comptabilité

⁴⁹ Traduction libre de : « *An objective of financial statements is to report on the control and used of resources by those accountable for their control and use to those to whom they are accountable* » page 126 dans Rosenfeld (1974), *Objectives of Financial Statements*, vol. 2, Selected Papers, AICPA, New York.

Deux fonctions sont généralement assignées à la comptabilité, respectivement reddition et information. Au regard de chacune de celles-ci, deux courants de recherche se sont développés en comptabilité, à savoir la théorie contractuelle de la comptabilité et l'approche informationnelle de la comptabilité. Nous faisons un détour pour bien expliquer la différence qu'il faut faire entre ces deux approches de la comptabilité.

Selon le point de vue contractuel, les décisions comptables affectent la trésorerie de la firme⁵⁰. La comptabilité permet aux actionnaires et aux créanciers de s'assurer que les dirigeants gèrent à bon escient les actifs. Au contraire, du point de vue informationnel, la comptabilité se contente de fournir des informations utiles à la décision d'investissement et elle est neutre par rapport à la trésorerie. Les décisions comptables sont porteuses d'informations sur les flux de trésorerie de la firme mais ne les affectent pas directement (Holthausen, 1990). La comptabilité est un regroupement d'informations. En l'absence de coût de publication, les dirigeants vont communiquer toutes les informations, bonnes et mauvaises, dont ils disposent sur une base volontaire (Ross 1979 ; Grossman et Hart, 1983 et Verrechia, 1983). Dans la théorie contractuelle, les individus sont face à une information incomplète alors qu'ils sont face à une information imparfaite dans l'optique décisionnelle. Le terme d'imperfection est utilisé lorsque les règles du jeu sont données mais que les états de la nature ne le sont pas. L'incomplétude caractérise la situation dans laquelle ni les règles du jeu, ni les états de la nature sont connus. Le tableau ci-dessous résume ce qui vient d'être énoncé.

Tableau 12 : Comparaison approche contractuelle et décisionnelle

	Contrat	Décision
Fonction de la comptabilité	Contrôler	Informar
Incidence sur la trésorerie	Oui	Non
Information	Incomplète	Imparfaite
Médias	Respect des contrats	Trésorerie future

Dans la théorie de l'agence, la comptabilité a une fonction de reddition qui ne doit pas

⁵⁰ Le lecteur pourra consulter l'article de Holthausen (1990) qui développe ce point. Pour lui, la comptabilité a des effets sur les contrats qui eux-mêmes engendrent des changements dans la répartition des résultats et ont une incidence sur la trésorerie.

être assimilée à sa fonction informationnelle. Pratiquement, les deux fonctions se recoupent en partie car il est difficile de rendre des comptes sans informer. Pourtant, dans la théorie positive de l'agence⁵¹, la comptabilité permet en premier lieu aux contrats d'exister et de fonctionner. Les résultats des études effectuées selon l'approche informationnelle sont incompatibles avec l'hypothèse d'efficacité des marchés (Watts et Zimmerman 1986, 1990). Les tenants de l'optique contractuelle affirment que cette approche n'est pas pertinente pour expliquer l'existence des systèmes comptables.

12 - Fonction redditionnelle de la comptabilité dans la théorie de l'agence

Dans la théorie de l'agence, la comptabilité a une fonction redditionnelle, c'est-à-dire de contrôle. Partant de situations dans lesquelles les agents et les principaux ont des intérêts divergents, la théorie décrit les contrats qui réduisent ces antagonismes. Or, la comptabilité occupe une place de choix parmi ces contrats. En effet, « *la comptabilité est partie intégrante de la structure de toute organisation*⁵² » (Jensen, 1983, page 319). Les liens entre la relation d'agence et la comptabilité ont été forts dès l'origine de la comptabilité. Toutefois, c'est en plaçant au centre du raisonnement les coûts contractuels, que Watts et Zimmerman utilisent explicitement la théorie positive de l'agence et donnent ainsi naissance à la théorie positive de la comptabilité (Watts et Zimmerman, 1986). À l'instar de toute structure institutionnelle, la comptabilité peut être expliquée selon un raisonnement de coûts contractuels efficients. Les contrats coûteux peuvent expliquer l'existence de la comptabilité, la forme prise par les professions, l'existence de GAAP, le contenu des GAAP, la sélection des GAAP par les firmes, et les faits institutionnels plus détaillés en comptabilité (Ball et Smith, 1991). C'est-à-dire qu'au-delà de la relation d'agence, caractéristique commune pour l'ensemble des recherches comptables, les coûts contractuels sont introduits dans l'analyse.

En résumé, la relation d'agence est présente implicitement dans les rapports comptables

⁵¹ La théorie positive de l'agence est définie dans l'introduction de ce chapitre. Nous expliquons qu'elle se distingue de la théorie principal-agent.

⁵² Traduction libre de : « *Accounting is an integral part of the structure of every organization* ».

entre les individus. Mais l'introduction des coûts contractuels a transformé une relation descriptive en une théorie explicative utilisée pour expliquer l'émergence des institutions comptables comme les normes comptables.

« La comptabilité et le contrôle fournissent des variables mutuellement observables, par lesquelles le contrat avec les actionnaires (et les autres) est défini et acquiert une force obligatoire. En l'absence d'un tel système, la diffusion des droits de propriété ne serait pas seulement inefficace mais simplement impossible. Revendiquer que dans un marché efficace, la comptabilité se limite essentiellement à une information sur le risque de marché et pour expliquer les rendements anormaux, c'est passer à côté du point essentiel sur ce que la comptabilité permet dans l'entreprise ⁵³ » (Sunder, 1997, page 106).

Autrement dit, dans une optique contractuelle, la comptabilité est belle et bien porteuse d'informations, cependant Zimmerman rappelait dans une table ronde⁵⁴ que *« même si les nombres comptables fournissent des informations aux marchés financiers, ils ne sont pas la première source d'information pour les marchés financiers »* (X, 1997, page 4). La fonction première de la comptabilité n'est pas de fournir des informations pour évaluer les titres mais plutôt de permettre aux contrats de fonctionner. En effet, les intervenants sur les marchés financiers disposent de nombreuses autres sources d'informations. Pour eux, la comptabilité n'est qu'une source secondaire. L'information comptable n'a qu'un caractère confirmatif.

L'asymétrie d'information résulte donc de la séparation de la propriété et du contrôle des actifs. Théoriquement, le problème de contrôle existe même sans asymétrie d'information. L'agencement contractuel entre les propriétaires et les gestionnaires engendre d'abord un problème de contrôle et non pas d'information qui découle du précédent. Le problème d'information a pour origine la perte de contrôle. Pratiquement, les comptes produisent les informations nécessaires aux contrats régulant les relations entre les parties internes à l'entreprise, entre ces dernières et celles externes de

⁵³ Traduction libre de : *« Accounting and control provides mutually observable variables in terms of which shareholders' (and many others') contract is defined and made enforceable. In the absence of such a system, diffuse ownership of equity claims is not only inefficient, but also impossible. Claims that in an efficient market the accounting function is essentially limited to providing information about market risk and to explaining abnormal, firm specific returns miss the whole point of what accounting and control does in a firm »*

⁵⁴ Traduction libre de : *« Although accounting numbers do provide some informations to investors, they are not a primary source of information for our capital markets »*, dans *Discussing the Revolution in Corporate Finance*, édité par D. H. Chew, Blackwell Business.

l'entreprise. Les auditeurs tant internes qu'externes sont chargés de surveiller ce processus (Haka et Chalos, 1990).

En résumé du paragraphe, l'extension de la théorie de l'agence au domaine comptable a donné lieu à deux séries d'hypothèses distinctes les unes des autres. Si elles partagent les postulats initiaux de la théorie de l'agence, le rapport au temps n'y est pas le même. Nous pouvons dire que la comptabilité a une fonction redditionnelle dans le cadre de la théorie de l'agence.

(2) Utilisation contractuelle de la comptabilité

La théorie contractuelle de la comptabilité se décompose en deux branches qui se recoupent en partie mais néanmoins divergent. Elles sont respectivement appelées l'approche efficiente et l'approche opportuniste et l'une comme l'autre reposent sur les trois postulats initiaux : vision contractuelle de la firme, individualisme méthodologique et efficience des marchés. Toutefois, concernant d'autres aspects, des hypothèses supplémentaires et exclusives les unes des autres doivent être faites. Nous appelons situation d'agence un agencement contractuel donné. Nous montrons ci-dessous que le rapport entre la comptabilité et les contrats n'est pas univoque mais dépend du positionnement temporel retenu par le chercheur.

21 - Situation d'agence et choix comptable

Le chercheur peut se situer en amont des contrats et alors la comptabilité est une composante des contrats. Il peut aussi se situer en aval de la phase d'écriture des contrats et, dans ce cas, le choix comptable intervient *ex-post*. Les situations d'agence ont des effets directs et indirects sur les choix comptables. En conséquence, au sein de la théorie contractuelle de la comptabilité, la théorie de l'agence est utilisée de deux façons différentes.

- Effets directs de la relation d'agence

La situation d'agence peut avoir des effets directs sur la comptabilité. Le choix

comptable est l'expression de l'efficacité du contrat passé entre les dirigeants et les bailleurs de fonds. Les études tentent de relier des variables explicatives caractéristiques de coûts d'agences avec les variables comptables qui sont expliquées. La comptabilité apparaît comme le mécanisme réducteur des coûts d'agence. L'apparition de coûts d'agence potentiels induit un comportement comptable volontaire qui se traduit par une réduction des coûts d'agence pour toutes les parties. On dit que le choix est efficace. Le choix comptable permet une collaboration optimale entre les dirigeants et les bailleurs de fonds.

La chronologie se déroule en trois étapes :

- situation d'agence ;
- comportement comptable volontaire *a priori* ;
- réduction des coûts d'agence.

- Effets indirects de la théorie de l'agence

La situation d'agence peut avoir des effets indirects sur la comptabilité. Le choix comptable est la manifestation de l'opportunisme des dirigeants. Les études tentent alors de relier des variables caractéristiques des contrats avec les variables comptables. La comptabilité est une conséquence du mécanisme réducteur des coûts d'agence. L'existence d'une situation d'agence induit la mise en œuvre de contrats qui se traduisent par une réduction des coûts d'agence. Une fois ces contrats mis en place, le dirigeant exerce un choix comptable *a posteriori*. La situation d'agence a un effet indirect sur la comptabilité parce que le choix comptable résulte de l'utilisation de marges de manœuvre laissées par les cocontractants.

La chronologie comporte quatre étapes :

- situation d'agence ;
- contrat ;
- réduction des coûts d'agence ;
- comportement comptable *a posteriori*.

Maintenant que les liens entre les coûts d'agence et la comptabilité ont été décrits, il

convient de discuter des postulats.

22 - Comparaison des hypothèses en présence

Nous sommes face à deux hypothèses distinctes quant à la rationalité de la décision. La première, l'hypothèse d'efficience contractuelle, suppose que la décision comptable bénéficie à toutes les parties. Elle accroît la valeur de la firme. Dans la seconde, l'hypothèse d'opportunisme, le choix comptable est l'expression de l'opportunisme de la direction de l'entreprise et peut s'opérer au détriment des autres parties prenantes. Le tableau 13 ci-dessous compare les deux hypothèses.

Tableau 13 : distinction entre l'efficience et l'opportunisme

	Théorie contractuelle de la comptabilité	
Choix	Efficience contractuelle	Opportunisme
Moment	A priori (Définition des normes)	A posteriori (Mise en œuvre des normes)
Rationalité	Maximisation de la valeur de la firme	Effets distributifs non anticipés vers les dirigeants
Lien	Direct	Indirect

Source : synthèse de l'auteur d'après Holthausen (1990)

La majorité des études s'inscrivant dans la théorie positive de la comptabilité ont été faites sur le comportement des dirigeants *ex-post* (Kelly-Newton, 1983 ; Watts et Zimmerman, 1986). Peu d'études se positionnent dans le cadre de l'efficience contractuelle. Pourtant, dans certains cas, l'opportunisme s'avère compatible avec l'efficacité car il n'empêche pas l'accroissement de la richesse de l'ensemble des parties. D'aucuns suggèrent que les marges de manœuvre laissées aux dirigeants dans la gestion de l'entreprise en général, et dans la mise en œuvre de la politique comptable en particulier, sont nécessaires (Schipper, 1989). En effet, les dirigeants ayant de meilleures connaissances sur la firme que les bailleurs de fonds doivent disposer d'une certaine latitude d'action. Ils sont capables de mettre en œuvre un système comptable pertinent pour motiver au mieux les subordonnés. Les contrats sont alors définis en adéquation avec les intérêts des différentes parties. Des études récentes postulent que les dirigeants ont un comportement efficient pour l'ensemble des parties prenantes, et notamment pour les actionnaires. Pourtant, l'opportunisme des dirigeants n'est pas

mutuellement exclusif de l'efficacité contractuelle (Christie et Zimmerman, 1994).

Nous nous positionnons dans le cadre de l'efficacité contractuelle. Nous venons de voir qu'au sein même de la théorie positive de la comptabilité, différentes théories subsistent. Toutes ne sont pas appropriées à nos travaux puisque seule l'approche efficiente correspond à notre objet de recherche. La théorie positive opportuniste s'intéresse d'abord à la gestion des résultats et elle n'est pas pertinente dans le cadre de notre recherche.

(3) Postulat relatif aux modalités d'adoption

Dans le cadre de la théorie de l'agence, l'adoption est efficace indépendamment des modalités de mise en œuvre de la politique comptable. Rappelons que revendiquer une approche contractuelle revient à accorder une place prépondérante aux contrats. Or, nous avons montré précédemment que l'introduction d'une problématique comptable dans la théorie de l'agence prend implicitement place dans une optique d'efficacité contractuelle.

Les contrats utilisent non seulement des indicateurs comptables mais aussi définissent les procédures comptables acceptées par les cocontractants. Les normes comptables sont alors utilisées dans les contrats passés entre différentes parties dans le souci de faire coïncider les intérêts des dirigeants avec ceux des bailleurs de fonds ou de faire converger les intérêts des créanciers avec ceux des actionnaires. Quelle relation unit l'adoption de normes aux contrats, et réciproquement ? D'un côté, en amont de la conclusion des contrats, les normes définissent l'ensemble des contraintes dans lesquelles vont s'inscrire les choix comptables. Ainsi, le référentiel délimite les procédures comptables autorisées et par là même impose des « garde-fous » aux politiques comptables. Finalement, l'adoption de normes particulières modifie donc l'espace des choix possibles en fixant des limites à la politique comptable effectivement déployée par les dirigeants. De l'autre côté, les dirigeants exercent des choix discrétionnaires au sein de cet ensemble contraignant. En conséquence, le changement de référentiel a des répercussions sur l'espace discrétionnaire du dirigeant en matière de politique comptable.

Dans le cadre de la théorie de l'agence, le recours à des normes alternatives a des conséquences sur la politique comptable mais nous ne pouvons pas préjuger de l'incidence de l'adoption ni sur le résultat ni sur les capitaux propres. Les effets de l'adoption de telles normes pouvant faire l'objet d'une anticipation concernent plutôt la politique de publication, éventuellement, des changements des méthodes d'évaluation des actifs et des passifs mais pas la gestion des résultats. En effet, les impacts de l'adoption de normes alternatives sur le niveau des résultats engendrés par un changement de méthode comptable ne sont pas prévisibles. En revanche, l'adoption de normes alternatives entraîne généralement un accroissement du volume des informations publiées et, le plus souvent, facilite la certification par des auditeurs étrangers (Dumontier et Raffournier, 1998).

Les applications les plus pertinentes sont des recherches sur les comportements volontaires des dirigeants des firmes. Les études réalisées à ce jour portent sur des choix comptables multiples et variés (Watts et Zimmerman, 1978 ; 1986 ; 1990). À l'origine, ces études portent essentiellement sur le choix des auditeurs et sur la publication d'informations (Watts, 1977 ; Chow, 1982). L'adoption des normes comptables alternatives a toujours été étudiée comme un choix volontaire (Dumontier et Raffournier, 1998). La littérature porte sur la nature et sur la fréquence des publications. Celles-ci portent sur des domaines variés et correspondent à l'élaboration de comptes consolidés, à la production de comptes intermédiaires, à la fourniture d'informations segmentées, au retraitement des états financiers en coûts actuels. Les auteurs qualifient ces choix de volontaires parce qu'aucune réglementation n'oblige les entreprises à agir ainsi. Les entreprises qui adoptent par anticipation des normes comptables nouvellement publiées mais non encore obligatoires opèrent volontairement. De même, le choix d'un auditeur de qualité peut être interprété comme un choix volontaire. Ainsi, le cadre de l'information volontaire a été utilisé pour expliquer les choix des auditeurs ou bien les choix de publier plus d'informations que les autres entreprises.

Lorsque la théorie de l'agence est mobilisée pour expliquer les choix volontaires en matière de politique comptable, l'hypothèse d'efficience contractuelle est celle qui est implicitement retenue. Alors, l'adoption de normes alternatives se traduisant par un

accroissement des informations publiées n'est pas l'expression d'un opportunisme des dirigeants mais elle correspond à un choix comptable contractuellement efficace. L'adoption réduit les asymétries d'informations et donc les coûts d'agence.

Dans la mesure où la théorie de l'agence est une théorie de l'efficience, le mécanisme de dédouanement (ou contrôle selon que l'on se place non plus du côté du mandant mais de celui du mandataire) déployé, ici les normes comptables, est réputé avoir des effets réels. En conséquence, la théorie suppose que l'adoption, en présence de coûts d'agence, qu'elle se traduise ou non par des changements, rend nécessairement les rapports comptables plus efficaces. Ce point est fondamental car il signifie que l'étude des modalités d'adoption n'est pas pertinente. La théorie appréhende les modalités d'adoption des normes alternatives de façon binaire, soit il y a adoption, soit il y a non-adoption. Aussi, elle n'accorde aucune place aux situations intermédiaires. Dès lors que l'adoption est empiriquement reconnue, elle est supposée effective.

Les implications des développements précédents pour notre recherche sont au nombre de deux.

- L'adoption de normes alternatives doit être qualifiée empiriquement.
- La théorie pré-suppose que les normes alternatives produisent des effets quelles que soient les modalités d'adoption.

Elles débouchent sur la formulation d'un postulat.

Postulat A.0.1 : La référence à des normes édictées par un normalisateur comptable distinct du Conseil national de la comptabilité dans les états financiers traduit l'adoption de normes comptables alternatives.

(C) *La relation d'agence interne et la comptabilité*

Cette partie porte sur l'analyse du conflit d'agence entre les dirigeants et les actionnaires.

(1) Le conflit d'agence entre les dirigeants et les actionnaires

La séparation du contrôle de la propriété des actifs est bien souvent une source de conflit entre les dirigeants et les propriétaires. Ces derniers, qu'ils soient actionnaires ou détenteurs de parts de capital, confient la gestion de leurs actifs à autrui. Le contrôle des actifs est assumé par des gestionnaires, qui, très vite, du fait de leur proximité avec les affaires, accumulent des informations spécifiques. À l'opposé, les propriétaires, n'étant pas en mesure d'observer les actions des gestionnaires, perdent des informations. Pourtant, ils supportent toujours le risque d'exploitation. Tout gestionnaire peut dès lors prendre des actions dans son intérêt propre, au détriment de celui des propriétaires. Par exemple, en employant à des fins personnelles une partie des ressources qui lui sont confiées au lieu de les affecter à des emplois créateurs de valeur.

Le conflit, décrit ci-dessus, réduit toujours la valeur du patrimoine des propriétaires. La réduction de valeur est appelée la perte résiduelle : « *l'équivalent en dollars de la perte de richesse encourue par le principal comme résultat de [la] divergence est aussi un coût d'agence, et nous nous y référons en tant que 'perte résiduelle'*⁵⁵ » (Jensen et Meckling, 1976, page 308). Ainsi, elle est équivalente au déclin de valeur de l'entreprise induit par le non-alignement du comportement des agents avec les intérêts des bailleurs de fonds. En l'absence de mécanismes de contrôle, la perte résiduelle est supportée *a priori* par les principaux. Ici elle s'impute sur les droits résiduels des propriétaires. Le bénéfice et la perte résiduelle varient donc en sens contraire. Pourtant, la coopération a lieu et les cocontractants parviennent à minimiser la perte résiduelle.

⁵⁵ Traduction libre de : « *The dollar equivalent of the reduction in welfare experienced by the principal due to this divergence is also a cost of the agency relationship, and we refer to this latest cost as the residual 'lost'* ».

(2) La discipline des marchés

La rémunération de l'agent a une composante pécuniaire et une composante non pécuniaire. Le dirigeant peut agir uniquement sur la seconde. La fraction pécuniaire étant à la discrétion de l'employeur, qui par le biais des organes sociaux de l'entreprise, en détermine les modalités (rémunération dans la forme de salaire ou de distribution d'actions) et le niveau. Plus le dirigeant est opportuniste, plus il tend à s'accaparer une fraction du bénéfice au détriment des propriétaires. La perte résiduelle est ainsi proportionnelle au montant correspondant à l'évaluation de l'opportunisme du dirigeant et augmente avec la fraction non pécuniaire de la rémunération. Dès lors, pourquoi les dirigeants ne vont-ils pas accroître délibérément, dans des proportions trop importantes, la fraction non pécuniaire de leur rémunération ? Le fonctionnement efficient des marchés explique cet état de fait. Ce point est abordé ci-après.

Nous allons voir que les ajustements se font par un mécanisme de marché à plusieurs niveaux. L'opportunisme des dirigeants est anticipé par les marchés financiers, par le marché du travail et par le marché du contrôle. En outre, sur le long terme, le marché des produits permet au mécanisme de sélection de s'exercer pleinement. Les marchés ont donc un rôle disciplinaire vis-à-vis des dirigeants. Bien que la perte résiduelle soit en théorie supportée par les propriétaires, l'existence de marchés efficients fait qu'elle est toujours imputée au dirigeant. Qu'il soit un entrepreneur-actionnaire ou un gestionnaire professionnel, l'intérêt du dirigeant est de minimiser la perte résiduelle pour accroître sa rémunération. Dans le premier cas, la perte de valeur provient de la baisse du cours des actions de l'entreprise qu'il détient. Dans le second cas, les marchés du travail et du contrôle ont un impact sur la valeur intrinsèque du dirigeant.

21 - Marchés financiers

Le propriétaire responsabilise le dirigeant en lui attribuant des actions ou des parts de l'entreprise de façon à établir un lien entre son patrimoine et la valeur de l'entreprise qu'il gère. Le principal dispose d'un choix dans la définition des modalités de rémunération. Dans les situations incertaines, il opte pour une rémunération incitatrice liée à la valeur des actions. En effet, la fraction pécuniaire qui comprend le salaire et un

éventuel intéressement dans la forme d'un paiement en actions croît en raison inverse de la perte résiduelle. À cet égard, la valeur des actions ou parts va diminuer fortement avec l'opportunisme. Le fait de distribuer des actions (ou parts) au dirigeant permet de lui imputer indirectement une partie de la perte résiduelle.

Dans les sociétés par actions, les actionnaires utilisent le marché financier comme un thermostat. L'hypothèse des anticipations rationnelles spécifie qu'au niveau macroéconomique, les marchés financiers anticipent l'incertitude sur le comportement de l'agent (le dirigeant) en l'incorporant dans le prix. Le marché anticipe non seulement le risque lié à l'asymétrie d'informations mais aussi les conséquences du risque moral. Les coûts contractuels, qu'ils soient antérieurs et postérieurs au contrat, sont anticipés par le marché qui est efficace. L'incertitude est reflétée dans le prix de l'action (Jensen et Meckling, 1976, page 314). Cette anticipation implique donc un alignement *a priori* des incitations entre les actionnaires et les dirigeants-actionnaires. Le marché régule l'opportunisme des gestionnaires et l'entrepreneur [dirigeant et propriétaire] va supporter en totalité les effets de richesses de ces coûts aussi longtemps qu'ils sont anticipés par le marché (Jensen et Meckling, 1976). Néanmoins, les contrats étant incomplets, le risque post-contractuel (lié à l'aléa moral) ne peut pas être totalement prévu. Le principal prend des mesures visant à renforcer la crédibilité des engagements des cocontractants. Cette anticipation se traduit par un accroissement des coûts (Charreau, 1999).

22 - Marché du travail

La fraction pécuniaire de la rémunération, outre un intéressement, comprend le salaire. Résultat de l'offre et de la demande sur le marché du travail, celui-ci va servir de thermostat à l'instar du cours sur le marché financier. Même si le dirigeant ne détient aucune action de l'entreprise, sa valeur sur le marché du travail joue comme une contrainte. La variable disciplinaire n'est plus la valeur de l'action mais la réputation du dirigeant qui peut être entachée par son comportement opportuniste (Fama, 1980). Le principal, anticipant l'opportunisme de l'agent, va offrir un salaire moindre à ce dernier. De cette façon, il compense les effets sur le niveau du bénéfice de l'accroissement de la perte résiduelle. À résultat constant, le salaire diminue et la perte résiduelle augmente.

Le marché du travail discipline les gestionnaires qui ne veulent pas être remplacés par d'autres gestionnaires (Fama, 1980).

Les coûts d'agence sont éliminés du fait de l'existence du marché du travail des gestionnaires professionnels – le marché des dirigeants – mais aussi du marché du contrôle des entreprises.

23 - Marché du contrôle

Dans le cas d'un dirigeant professionnel, le marché du contrôle des entreprises intervient également et se substitue à l'instar du marché du travail, au marché des capitaux pour le discipliner. Les dirigeants sont évincés lors des prises de contrôle. S'ils ne réduisent pas les coûts d'agence, alors la valeur de l'entreprise décline. Les administrateurs représentent théoriquement les actionnaires. Le conseil d'administration doit remplacer les gestionnaires dont les comportements sont déviants. Un dirigeant déviant est un dirigeant qui ne maximise pas la valeur de l'entreprise. Par son comportement, il accroît exagérément les coûts d'agence. Lorsque les administrateurs tardent dans leur mission, les gestionnaires en place sont évincés par le biais des offres publiques inamicales. Le marché du contrôle limite ainsi les coûts d'agence. Alors, le dirigeant se retrouve avec une valeur faible sur le marché du travail. Le marché du contrôle des entreprises a un rôle de garde-fou.

Pour résumer, nous avons montré que les marchés concurrentiels sont caractérisés par des attentes rationnelles, qu'ils créent un environnement pour un fonctionnement fidèle et efficace du système capitaliste (Fama, 1980). En dernier ressort, dans les cas où ni le marché du travail, ni le marché du contrôle, ne suffirait à discipliner les dirigeants, un mécanisme de sélection se fait jour.

24 - Marché des produits

Dès lors que les concurrents offrent des produits similaires moins chers, les entreprises ayant des coûts d'agence trop élevés sortent du marché. C'est l'hypothèse du

Darwinisme économique qui stipule que seules les formes organisationnelles les plus efficaces survivent. La notion d'efficacité retenue par Jensen et Meckling (1976) correspond à un équilibre réduisant le plus possible les coûts d'agence parmi les formes organisationnelles réalisables. Cette forme organisationnelle résulte d'un mécanisme de sélection. Les formes organisationnelles qui ne réduisent pas au minimum les coûts d'agence disparaissent à terme. Les seules formes organisationnelles efficaces sont celles qui subsistent après que la sélection a éliminé les formes correspondant aux équilibres organisationnels dominés.

La perte résiduelle est en théorie supportée par les propriétaires. Pourtant, l'existence de marchés efficaces fait qu'elle est toujours imputée aux dirigeants. Qu'il soit un entrepreneur-actionnaire ou un gestionnaire professionnel, l'intérêt du dirigeant est de minimiser la perte résiduelle pour accroître sa rémunération. Dans le premier cas, la perte de valeur provient de la baisse du cours des actions de l'entreprise qu'il détient. Dans le second cas, les marchés du travail et du contrôle ont un impact sur la valeur intrinsèque du dirigeant. Les marchés assurent donc pleinement leur rôle disciplinaire. Grâce aux marchés, les parties prenantes à un nœud de contrats parviennent à une solution organisationnelle efficace à un moment donné.

En résumé, les individus qui souhaitent coopérer agissent de façon à minimiser la perte résiduelle et l'opportunisme des gestionnaires est anticipé par le biais des marchés. L'actionnaire met en place des mécanismes de surveillance de façon à réduire l'opportunisme de son mandataire puisque cette réduction augmente le bénéfice qui rémunère les actionnaires et diminue les gains non pécuniaires du dirigeant. Parallèlement, le dirigeant utilise volontairement des mécanismes de dédouanement.

Le fonctionnement des marchés aboutit à l'émergence et à la durabilité des formes les plus efficaces. Il convient de nous interroger sur le rôle des systèmes comptables. Théoriquement, les systèmes comptables permettent dans certaines situations de minimiser la perte résiduelle dans le conflit d'agence.

(3) Les coûts de surveillance et de dédouanement

Le conflit d'agence est exacerbé dans les cas où l'opportunisme des dirigeants est important. La situation existante avant la mise en place des outils maximise les coûts d'agence entre les actionnaires et les propriétaires. Les conflits entre les partenaires d'une relation de coopération induisent la mise en place d'outils de contrôle qui restaurent la performance à un niveau proche de celui existant avant la dilution de la propriété. L'ampleur du conflit entre dirigeants et propriétaires est réduite et les coûts d'agence minimisés. Ces derniers incluent les coûts de surveillance, les coûts de dédouanement et la perte résiduelle. Les outils de contrôle sont appréhendés respectivement comme des mécanismes de surveillance lorsque les coûts sont engagés par les mandants et des mécanismes de dédouanement lorsqu'ils sont engagés par les dirigeants.

31 - Les coûts de surveillance

En raison de l'opportunisme supposé de l'agent, le principal va chercher à aligner le comportement de l'agent avec ses intérêts en limitant le comportement excessif de l'agent par rapport au contrat. Il va mettre en place des mécanismes, afin d'éviter les prévarications de la part du gestionnaire, de s'assurer que les dirigeants surveillent les employés, d'évaluer et de rétribuer des performances, et enfin, de faire en sorte que les contrats soient exécutés. Les coûts de surveillance s'accroissent avec la mise en place des mécanismes. Mais en même temps, parallèlement, la perte résiduelle diminue. De tels mécanismes émergent donc dès lors qu'ils réduisent la perte résiduelle plus que proportionnellement à leur coût. Les outils de contrôle sont appréhendés respectivement comme des mécanismes de surveillance lorsque les coûts sont engagés par les mandants et des mécanismes de dédouanement lorsqu'ils sont engagés par les dirigeants.

32 - Les coûts de dédouanement

Les dirigeants anticipent la demande des principaux et optent volontairement pour des mécanismes de dédouanement comme les publications d'informations, ou l'engagement

d'un auditeur pour certifier les comptes. Dans la mesure où leur opportunisme est anticipé par le marché, les dirigeants ont un intérêt à volontairement mettre en place des mécanismes pour faire savoir aux propriétaires actuels et potentiels que leur comportement est en phase avec une maximisation de la valeur de l'entreprise. Les dirigeants acceptent de supporter les coûts engendrés par le développement des mécanismes parce que sans de tels mécanismes, leur employeur réduirait leur rémunération de base en tenant compte du fait qu'ils sont opportunistes.

« Le dirigeant a intérêt à supporter ces coûts aussi longtemps que l'accroissement de son enrichissement engendré par les mécanismes d'agence est supérieur à la valeur des prévarications en l'absence de tels mécanismes⁵⁶ » (Jensen et Meckling, 1976).

Les mécanismes comptables relèvent essentiellement de pratiques de dédouanement, c'est-à-dire d'actes volontaires des dirigeants. Le dirigeant va engager des auditeurs afin de fournir aux partenaires de l'entreprise des états financiers certifiés. L'acte de dédouanement se fait essentiellement par le biais des états financiers. En effet, ces derniers contiennent les informations à même de permettre le contrôle des actes de gestion. Le système comptable ne constitue un moyen de réduction des coûts d'agence que dans certaines situations qui dépendent des caractéristiques du contrôle. L'apparition d'un système de contrôle fondé sur la comptabilité est conditionnée à l'absence d'alternative pertinente à la comptabilité pour réduire les coûts d'agence. Les dirigeants utilisent aussi parfois des canaux plus confidentiels d'informations qui restent alors privées (Holland et Stoner, 1996).

33 - La perte résiduelle

Les coûts associés à ces mécanismes de surveillance et de dédouanement varient en raison inverse de la perte résiduelle. Les coûts d'agence irréductibles correspondent à la perte résiduelle nette. Elle est minimale dans une situation d'équilibre entre principal et agent. Le premier est rémunéré par un bénéfice (les droits résiduels), duquel sont

⁵⁶ Traduction libre de : « *The manager finds it is in his interest to incur these costs as long as the net increment in his wealth which they generate (by reducing the agency cost and therefore increasing the value of the firm) are more valuable than the prerequisites given up.* »

déduits la perte résiduelle et les coûts de surveillance. Le second est rémunéré par un salaire et une fraction en nature (opportunisme), de laquelle sont déduits les coûts de dédouanement. Les contrats sont écrits ou déterminés de façon à minimiser cette perte de valeur induite par la coopération. L'objectif est donc de réduire la perte résiduelle.

Le contrôle de l'entreprise est caractérisé par sa forme et sa force. La première est liée à la nature de la firme. Avec certaines formes d'entreprises, les coûts d'agence entre les actionnaires et les dirigeants sont potentiellement plus élevés. En nous appuyant sur la littérature, nous rappellerons les situations dans lesquelles les antagonismes entre dirigeants et propriétaires sont plus grands. Quant à la seconde, elle correspond à l'intensité du contrôle. Le contrôle exercé sur l'entreprise, l'est avec plus ou moins de force, les actionnaires pouvant être plus ou moins actifs. S'ils sont actifs, ils cherchent à apparaître formellement dans les organes de contrôle et la comptabilité est reléguée à un rang secondaire, les mécanismes de contrôle direct étant privilégiés. S'ils sont passifs, alors les dirigeants communiqueront avec des états financiers qui permettent d'atteindre un public large et peu ciblé.

(4) Proposition relative à la forme du contrôle de l'entreprise

La forme du contrôle dépend de la structure de propriété et de la dimension de l'entreprise. Les coûts d'agence augmentent avec la séparation de la propriété et du contrôle. Le conflit d'agence connaît son paroxysme dans les sociétés de grande taille. Le conflit est d'autant plus fort que les gestionnaires professionnels qui dirigent l'entreprise détiennent peu d'actions. Le terme communément usité pour nommer ces entreprises est *sociétés managériales*⁵⁷. Nous verrons dans la partie consacrée à la formulation de la proposition de recherche que l'emploi de cette expression n'est compatible avec la théorie de l'agence que sous certaines conditions.

41 - La taille et les coûts d'agence

⁵⁷ Dans la théorie de l'agence, conceptuellement, il est, selon nous, préférable de parler de structure contractuelle complexe plutôt que de firme managériale (voir page 104). Néanmoins, nous nous alignons ici sur l'usage dominant qui est d'utiliser l'expression « société managériale ». Toutefois, dans la formulation des hypothèses nous utiliserons « structure contractuelle complexe ».

La taille de l'entreprise a un effet sur les coûts d'agence. Ils sont plus élevés dans les entreprises de grande dimension. La taille a aussi un effet de sens opposé sur les coûts de mise en place des outils de contrôle. Les systèmes comptables y jouent un rôle primordial et leur coût marginal diminue avec la taille de l'entreprise.

- Effet de la taille sur les coûts d'agence

Les entreprises les plus grandes faisant intervenir un nombre plus important d'acteurs, les contrats, plus nombreux, sont plus difficilement contrôlables par les dirigeants. En ce sens, ces entreprises sont soumises à des coûts d'agence internes plus élevés que celles de moindre dimension. Pour remédier à cette augmentation des coûts d'agence, les fonctions de contrôle doivent être clairement séparées des fonctions de décisions (Fama et Jensen, 1983). En effet, la séparation évoquée ci-dessus amène les entreprises à mettre en place des découpages par divisions, avec pour corollaire l'apparition d'outils de contrôle comptable (Chandler, 1977).

La taille peut avoir des effets bénéfiques en termes de structure de coûts. Au contraire, le coût de collecte des informations est décroissant avec la taille des entreprises. L'établissement des mécanismes de surveillance s'accompagne d'économies d'échelle. Les petites entreprises font donc face à un désavantage relatif pour absorber ces coûts. Le coût marginal d'adoption des mécanismes de surveillance diminuant avec la taille, les entreprises les plus grandes supportent des coûts de surveillance moindres. En conséquence, le bénéfice net en termes de coûts d'agence augmente avec la taille de la firme. Les entreprises de grande taille utilisent les systèmes comptables pour minimiser leurs coûts d'agence.

- Structure complexe et coûts d'agence

Dans les entreprises de grande taille, les structures développées sont complexes et de ce fait, les dirigeants doivent résoudre les conflits entre le siège et les entités disparates. Les coûts d'agence sont importants sur le plan interne. Les dirigeants des grandes entreprises utilisent une architecture organisationnelle particulière accordant un rôle structurant aux outils comptables (Zimmermann, 1997). Les systèmes comptables, en

permettant une structuration des liens entre la direction et les filiales, réduisent les coûts d'agence.

D'ailleurs, Mian et Smith (1990) démontrent que le système comptable reflète un choix de structure organisationnelle, la comptabilité y jouant un rôle important sur le plan interne. Les contenus des états financiers dépendent de la comptabilité de gestion, elle-même dirigée par les pratiques organisationnelles. La nature de la relation entre la société mère et ses filiales influence le choix des dirigeants quant à l'inclusion ou l'exclusion des entités du périmètre de consolidation. Effectuée sur une période antérieure à la norme américaine numéro 94⁵⁸, l'étude a pour contexte un environnement peu réglementé. Elle porte sur 484 entreprises dont 246 ont des filiales financières. 50 entreprises ont opéré un choix mixte. Parmi celles restantes, la moitié consolide la totalité de leurs filiales et l'autre moitié n'en consolide aucune. L'hypothèse centrale, selon laquelle plus les activités entre une société et ses filiales dépendent les unes des autres, plus la performance de la filiale est rapportée selon une base consolidée, est validée. La dépendance est caractérisée à trois niveaux : opérationnel, informationnel et financier. Les auteurs postulent que les activités d'une entreprise sont plus interdépendantes dans une structure intégrée avec une organisation sous forme de divisions que dans les relations entre une société et une filiale. Dans la régression multiple, cinq variables sont significativement liées avec les modalités d'intégration dans les comptes : société mère étrangère, société mère non financière, filiale d'assurance, existence d'une garantie parentale directe et d'une garantie parentale indirecte. Seule une variable indiquant un financement de la part des consommateurs est insignifiante. L'exclusion du périmètre de consolidation est justifiée par des raisons contractuelles. L'analyse repose sur deux postulats critiquables (Holthausen, 1990). Le premier postulat est que lorsque l'interdépendance entre société mère et filiale augmente, la demande de consolidation s'accroît pour des considérations liées au contrôle, comme évaluer la performance des gestionnaires et déterminer les modalités d'intéressement. Pourtant, la même activité financière prenant place indifféremment à l'intérieur des deux types de relations, des éléments autres que l'interdépendance

⁵⁸ La mise en place de la norme SFAS 94 a fermé l'option pour les entreprises de ne pas consolider des filiales détenues à plus de 50 % lorsque l'activité était foncièrement différente de celle de la société mère.

peuvent aussi exercer une influence sur la forme organisationnelle et sur la décision de consolidation. Le second postulat est que l'utilisation d'une base de consolidation différente sur le plan interne et externe est plus coûteuse et se traduit par une surveillance plus difficile. L'apport des auteurs est l'introduction d'un choix organisationnel dans l'analyse.

Cette analyse indique que l'adoption des normes alternatives semble aller de pair avec une refonte de l'organisation et une adaptation de la comptabilité de gestion.

42 - Structure de la propriété des entreprises et coûts d'agence

Nous indiquons l'hypothèse de base liant la structure de propriété des entreprises aux coûts d'agence. Puis nous rendons compte des études empiriques effectuées en faveur de l'hypothèse. Ensuite, nous analysons les études effectuées dans le contexte français. Enfin, nous mettons en évidence les limites de ces études.

- Hypothèse de base

Selon Jensen et Meckling (1976), la séparation du contrôle et de la propriété dans les firmes cotées les plus importantes induit des coûts d'agence qu'il convient de réduire. C'est la volonté de les minimiser qui explique les choix en matière comptable.

« Pourquoi les états financiers (c'est-à-dire comptables) seraient fournis volontairement aux créditeurs et aux actionnaires et pourquoi des auditeurs seraient engagés par les managers pour certifier la précision et la correction de tels rapports⁵⁹ » (Jensen et Meckling, 1976, page 306).

Nous allons montrer dans les développements ci-dessous que la proportion de capital détenu par les dirigeants par rapport à celui des parties prenantes externes (investisseurs individuels, investisseurs institutionnels...) est discriminante de la structure de coûts d'agence.

⁵⁹ Traduction libre de : « Why accounting reports would be provided voluntarily to creditors and stockholders, and why independent auditors would be engaged by management to testify to the accuracy and correctness of such reports .».

- Études empiriques en faveur de l'hypothèse

Meckling et Jensen (1976) démontrent analytiquement que les coûts d'agence augmentent en raison croissante de la part de capital non détenu par les gestionnaires. Au-delà d'un certain seuil, la latitude laissée aux dirigeants est à même d'entraîner un conflit entre eux et les propriétaires dans la mesure où les premiers n'ont plus à s'identifier aux seconds. Les dirigeants vont devoir informer les propriétaires. Le rapport annuel donne des informations adéquates aux *desiderata* des actionnaires. C'est un moyen pour le manager de se dédouaner vis-à-vis de ces derniers (Watts, 1977).

Empiriquement, le degré de propriété des gestionnaires est fortement lié à la politique comptable des entreprises et à la mise en place de systèmes comptables adéquats à chaque situation.

D'abord, les entreprises gérées par des gestionnaires qui ne détiennent pas d'actions ont des pratiques comptables qui leur sont propres. Les méthodes comptables qui augmentent les résultats y sont plus fréquentes. Un accroissement du bénéfice répond au souci des actionnaires de recevoir des dividendes, par exemple en utilisant l'amortissement linéaire plutôt que l'amortissement dégressif (Dhaliwal *et al.*, 1982). Les résultats quant au rôle du degré de propriété du dirigeant sur l'adoption anticipée de normes comptables sont mitigés. Sami et Welch (1992) comparent 67 entreprises qui ont adopté la norme SFAS 87 par anticipation avec des entreprises comparables ne l'ayant pas fait. Ils font ressortir un lien entre le degré de propriété des dirigeants et l'adoption anticipée de la norme. Hormis cette étude, la propriété du capital n'est pas discriminante comme variable pour expliquer les comportements anticipatifs. L'adoption d'une norme particulière relève avant tout d'un choix tactique des dirigeants des entreprises (Ayres, 1986 ; Trombley, 1989). De son côté, l'étude de Neu (1992) indique que les entreprises canadiennes de son échantillon qui publiaient des bénéfices prévisionnels avaient des managers qui ne détenaient pas ou peu de parts de capital. En outre, une autre étude effectuée sur un échantillon d'entreprises du Zimbabwe met en évidence que le taux de conformité des publications avec les informations légales est une fonction croissante de la proportion du capital détenu par des parties prenantes

internes à l'entreprise (Owusu-Ansah, 1998). Un tel résultat, dans le contexte de pays en développement, tend à valider la théorie de l'agence. Le choix volontaire, qui consiste ici à ne pas respecter la loi, est le fait des dirigeants qui détiennent peu ou pas de capital. Les dirigeants qui détiennent des actions subiront directement la sanction des marchés financiers en cas de fraude. Ils respectent donc la loi.

À partir d'un échantillon d'entreprises cotées sur le NASDAQ en 1986, il est mis en évidence que le taux d'adoption des comités d'audit est inversement proportionnel au degré de propriété des gestionnaires (Pincus *et al.*, 1989). Les coûts d'agence du capital sont un facteur d'adoption des comités d'audit. En étudiant 131 mouvements d'auditeurs, DeFond (1992) démontre que l'amélioration de la qualité des auditeurs est inversement liée au degré de propriété des gestionnaires car moins les dirigeants détiennent d'actions, plus probable est le recrutement d'un auditeur de qualité. La qualité correspondant à la substitution d'un auditeur par un autre plus réputé (DeAngelo, 1981). De plus, en introduisant la dimension temporelle dans son analyse, DeFond constate que le degré de propriété est significatif uniquement pour les années postérieures au changement d'auditeur. Ce dernier est donc antérieur à l'évolution de la structure du capital et peut ainsi être qualifié de volontaire. Ettredge *et al.* (1994) étudient les caractéristiques des entreprises qui recourent à une revue des états financiers intérimaires. L'étude porte sur 208 entreprises ayant subi une revue des comptes par un auditeur sur une base trimestrielle et non pas annuelle. Leurs caractéristiques en termes de coûts d'agence sont comparées à celles de 133 entreprises sans revue intérimaire. Les entreprises qui recourent à des revues intérimaires sont de taille plus importante, et en outre, leurs dirigeants y détiennent une fraction du capital moindre. Clairement, ces entreprises sont soumises à des coûts d'agence du capital qui ont tendance à diminuer avec des mécanismes de contrôle renforcés.

Les résultats ci-dessus permettent de faire un lien entre, d'une part le choix volontaire (la production volontaire d'informations, l'adoption d'une structure d'audit et le non respect de la loi), et d'autre part le degré de propriété des dirigeants.

- Études effectuées dans le contexte français

Les études évoquées ci-après ont été menées hors du contexte français. Nous allons

donc maintenant analyser deux études effectuées dans le contexte français. Celles-ci ne valident pas l'hypothèse de l'influence de la structure de propriété sur le volume d'informations publiées. En effet, les entreprises françaises qui publient plus d'informations n'ont pas de structure capitaliste significativement différente des autres (Depoers, 2000). Piot (2001) ne voit aucune corrélation entre la qualité de l'auditeur et le degré de propriété des dirigeants.

- Limites des études empiriques

Les résultats produits sont parfois paradoxaux. Dès lors qu'ils sont contradictoires par rapport à la théorie, les auteurs les justifient par des biais méthodologiques afin de ne pas infirmer la théorie. Finalement, les résultats se révèlent très fortement dépendants des modalités avec lesquelles les concepts sont rendus opérationnels. Par exemple, une étude effectuée sur un échantillon de rapports annuels d'entreprises américaines de 1926 a des résultats en contradiction de l'hypothèse de Jensen et Meckling puisque seules les entreprises dont une fraction relativement plus importante du capital est détenue par les gestionnaires ont fait certifier leurs comptes par des auditeurs (Chow, 1982). Mais, pratiquement, les observations reflètent des différences par industrie plus que des variations inhérentes au degré de propriété des dirigeants. Ainsi, les auteurs ne réfutent pas la théorie puisque la validité de l'opérationnalisation des concepts est discutable. En effet, le degré de propriété a été mesuré avec des pourcentages moyens par industries et non par firmes. Le constat, *a priori* surprenant est, en conséquence, imputable à des problèmes de mesure. Beaucoup plus récemment, une étude de Carlson et Chenchuramaiah (1997) produit des résultats contradictoires à ceux de Jensen et Meckling, en apparence seulement. Les auteurs examinent l'association entre les différentes structures de propriété et le comportement de gestion des résultats des entreprises. La propension au lissage des résultats croît avec le degré de propriété des dirigeants. Dans un premier temps, les auteurs expliquent leurs résultats par une relation non monotone. Mais dans un second temps, ils fractionnent la variable en trois, respectivement (la première variable regroupe les valeurs supérieures à 2 % ; la deuxième celles comprises entre 2 % et 10 % et enfin la troisième celles supérieures à 10 %). Carlson et Chenchuramaiah constatent alors que le signe de la liaison reste positif pour les deux premières variables mais s'inverse pour la troisième variable. Ce

qui signifie que les firmes managériales (<10 %) ont une probabilité plus forte d'avoir des résultats lissés. L'idée sous-jacente à l'influence du degré de propriété réside dans l'alignement des intérêts des dirigeants avec ceux des actionnaires par le biais de leur participation au capital. Le problème central de la validation de l'hypothèse réside dans l'opérationnalisation du concept. Elle doit porter sur la part relative des actions du dirigeant par rapport à son patrimoine et non par rapport à la valeur boursière de la firme. En effet, la fraction du capital détenu par le dirigeant n'est sans doute pas excessive. Cependant, il suffit que la valeur de ses actions représente une partie importante de son patrimoine personnel pour le discipliner. Pratiquement, la valeur relative de la participation du dirigeant par rapport à la valeur totale de l'entreprise importe peu puisque le poids relatif de celle-ci par rapport à son patrimoine personnel est déterminant. Étant donné l'impossibilité de validation empirique de l'hypothèse en raison des difficultés à obtenir les informations sur le patrimoine personnel des dirigeants, nous renonçons à la retenir sous cette forme. Cependant, il s'agit d'un biais qu'il convient de garder à l'esprit.

Le tableau 14 ci-dessous contient une synthèse des études jugées significatives et dont les résultats corroborent ou infirment la théorie de l'agence au regard du rôle de la relation liant les actionnaires aux dirigeants.

Tableau 14 : Variables explicatives des coûts d'agence du capital

Auteurs	Variables expliquées	Échantillons	Variables explicatives
Buzby (1975)	Publications volontaires	88 entreprises (1972 et 1973)	Taille de l'entreprise (s), statut boursier (ns)
Firth (1979)	Publications volontaires	Entreprises britanniques	Nouvelles émissions d'actions (s)
Salomon et Dhaliwal (1980)	Publications d'informations sectorielles	51 entreprises	Taille de l'entreprise (s), émission de capital (s)
Dhaliwal <i>et al.</i> (1982)	Modalités des amortissements	100 entreprises (1959 et 1962)	Gestionnaires non-proprétaires (s)
Leftwich <i>et al.</i> (1981)	Production de rapports intérimaires	de 1948 et 1937	Degré de propriété
Chow (1982)	Certification	165 entreprises de l'année 1926	Degré de propriété des gestionnaires dans l'industrie (s) [mais dans le sens opposé aux prédictions]
Chow et Wong-Boren (1987)	Publications volontaires	52 entreprises mexicaines	Taille (s)
Cooke (1989)	Publications volontaires	90 entreprises suédoises (1985)	Statut de cotation (s) Nombre d'actionnaires (s)
Pincus <i>et al.</i> (1989)	Adoption de comités d'audit	100 entreprises cotées sur le NASDAQ en 1982	Degré de propriété des gestionnaires (s)
Cooke (1992)	Publications volontaires	35 entreprises japonaises (1988)	Taille (s) et multicotations (s)
Sami et Welch (1992)	Adoption anticipée de la norme SFAS 87	134 entreprises canadiennes (dont 67 « utilisatrices » de SFAS 87)	Pourcentage de parts détenues par les dirigeants (s)
Neu (1992)	Publications volontaires de bénéfices prévisionnels	261 entreprises canadiennes	Nouvelles émissions de titres (ns) Part de capital détenu par les managers (s)
DeFond (1992)	Changements d'auditeurs	131 changements d'auditeur	Degré de propriété des managers avant le changement (ns) Degré de propriété des managers après le changement (s) Emissions d'actions postérieur (s)
Ettredge <i>et al.</i> (1994)	Rapports d'audit intérimaire	209 entreprises américaines	Degré de propriété des dirigeants (s) Emission de titres (s)
Raffournier (1995)	Informations volontaires	161 entreprises suisses	Concentration du capital
Carlson et Chenchuramaiah (1997)	Gestion des résultats	265 entreprises (172 lisseurs et 93 non-lisseurs)	Degré de propriété des dirigeants < 2 % Degré de propriété des dirigeants [2 % ; 10 %] Degré de propriété des dirigeants > 10 %
Depoers (2000)	Informations volontaires	Entreprises françaises	Pourcentage de capital détenu par les trois actionnaires les plus importants (ns)
Piot (2001)	Qualité de l'auditeur	Entreprises françaises	Pourcentage de propriété des dirigeants (ns)

Non significatif (ns)

Significatif (s)

Théoriquement, dans les entreprises dont les actions sont détenues par des actionnaires sans aucune fonction de gestion, les systèmes comptables contribuent à aligner les intérêts des gestionnaires avec ceux des actionnaires. Les dirigeants fournissent des états financiers sur une base volontaire, les font certifier, et éventuellement mettent en place un comité d'audit (Watts, 1977 ; Chow 1982 ; Watts et Zimmermann, 1983 ; Ettredge *et al.*, 1994). Empiriquement, l'hypothèse n'est pas toujours corroborée. Néanmoins, elle apparaît réaliste au regard du choix de normes alternatives en complément des normes françaises pour plusieurs raisons. En premier lieu, dans les firmes de grande taille, les dirigeants détenant une faible part du capital sont enclins à adopter des mécanismes de dédouanement. Ils publient volontairement certaines informations dans les états financiers. Ils engagent un auditeur pour les certifier. Parallèlement, les actionnaires mettent en place des structures comme les comités d'audit pour contrecarrer l'opportunisme des dirigeants professionnels. Or, l'adoption d'un référentiel international se traduit par un accroissement des informations publiées et facilite la certification. En second lieu, malgré des coûts d'agence du capital faibles en France (Piot, 2001), les résultats pourraient devenir significatifs au regard des normes alternatives. Les études incluant des échantillons transnationaux ont des résultats en adéquation avec l'hypothèse des coûts d'agence du capital. Le choix est opéré d'une certaine manière hors du contexte français.

43 - Formulation de la proposition relative à la forme du contrôle

Dans les deux parties précédentes, nous avons montré que les sociétés managériales ont des coûts d'agence plus élevés que les sociétés entrepreneuriales. La complexité du réseau contractuel et la séparation des fonctions de propriété et de gestion accroissent les coûts d'agence externes. Pour les diminuer, les dirigeants mettent en place des systèmes comptables qui seront utilisés sur le plan interne et externe afin de renforcer les contrôles respectivement des dirigeants sur les filiales et des actionnaires sur les dirigeants.

Il convient dorénavant de faire le lien entre complexité du réseau contractuel et l'adoption de normes alternatives. Les multinationales sont emblématiques du réseau contractuel complexe (O'Donnel, 2000). Une société mère investissant des fonds dans

ses filiales, ces dernières sont censées travailler pour la première. Au sein d'un groupe, les relations qui lient la société mère aux filiales peuvent dès lors être considérées comme étant des relations d'agence (Chang et Taylor, 1999). Les dirigeants à la tête des filiales peuvent avoir des intérêts divergeants de ceux de la société mère. Moins les informations sur les performances des filiales sont fiables, plus les coûts d'agence sont importants. Ainsi, les dirigeants vont avoir intérêt à développer des systèmes d'information afin de diminuer les coûts d'agence.

Parallèlement, en raison de la distance culturelle existant entre des filiales situées dans des pays distincts, il est encore plus difficile d'obtenir des informations comparables sur la performance des agents. Les asymétries d'informations sont plus fortes. En conséquence, la mise en place d'un système de contrôle assimilé par tous les acteurs français et étrangers va réduire l'asymétrie d'information. Or, les normes alternatives, contrairement à des normes nationales, répondent à cette contrainte. En effet, elles sont compréhensibles au-delà des frontières nationales.

À ce niveau, nous faisons une mise au point sur la cohérence entre la théorie de l'agence et sa validation empirique. En effet, il a été vu, dans la partie relative aux postulats, qu'au sein de la théorie de l'agence, l'entreprise en tant que telle n'agit pas. L'entreprise managériale représente simplement un réseau contractuel complexe et non pas une quelconque personnalité. Dans un souci de cohérence avec le cadre théorique, dès lors que la proposition de recherche comportera un aspect dynamique, nous utilisons l'expression de réseau contractuel complexe. Ainsi, sciemment, le terme réseau contractuel complexe sera utilisé pour désigner la firme managériale. En effet, cette dernière, souvent composée de structures décentralisées avec de nombreuses filiales, est ainsi la source de coûts d'agence.

Il apparaît clairement dans les développements ci-dessus que les entreprises les plus grandes dotées de structures complexes où les dirigeants sont détenteurs de peu d'actions, c'est-à-dire managériales, sont plus enclines que les autres à recourir à des normes alternatives.

<i>Proposition A.1.1 : Les dirigeants qui appartiennent à un réseau contractuel</i>
--

Nous venons de voir que la perte résiduelle est d'autant plus forte que l'opportunisme des dirigeants est potentiellement élevé. Les coûts d'agence dépendent donc de la forme du contrôle. Toutefois, les mécanismes de contrôle (surveillance et dédouanement) sont choisis en fonction de la force du contrôle exercé sur les dirigeants. Nous allons voir dans la partie suivante que plus le contrôle sera dilué, plus forte sera la propension des entreprises à utiliser les normes comptables pour réduire les coûts d'agence.

(5) Propositions relatives à la force du contrôle

La distinction entre le capital détenu par des partenaires externes et celui détenu par les parties prenantes internes (dirigeants et salariés) caractérise empiriquement la forme du contrôle. La structure des coûts d'agence dépend de la forme du contrôle alors que la nature du mécanisme de surveillance découle de l'intensité du contrôle. Ainsi, les moyens mis en œuvre pour réduire les coûts vont varier en fonction de la force avec laquelle s'exerce le contrôle. Celle-ci dépend, elle-même, dans une certaine mesure de la forme du contrôle. Le degré de concentration du capital est un indicateur caractéristique de cette force. Plus un actionnaire détient une fraction importante du capital, plus son pouvoir de contrôle est fort. En effet, lorsque le capital est concentré, les propriétaires deviennent plus actifs et accèdent plus facilement aux informations internes de l'entreprise par des canaux alternatifs à la comptabilité. Les états comptables deviennent alors secondaires, l'actionnaire ayant un accès direct aux informations dont il a besoin. Le contrôle s'exerce par le biais du conseil d'administration, indépendamment des états comptables.

Au contraire, la diffusion du capital est inversement liée à la force du contrôle. En conséquence, les coûts d'agence augmentent avec la dispersion du capital. Dans ce cas, les actionnaires ne disposant pas d'un accès privilégié aux informations internes vont accorder une attention particulière aux états financiers. Les dirigeants vont chercher à crédibiliser ces états financiers en y publiant plus d'informations et en les faisant certifier par un auditeur réputé.

Ainsi, deux facteurs vont s'opposer. Les actionnaires contrôlares (ceux qui sont non seulement les actionnaires majoritaires mais aussi ceux qui, bien que minoritaires, n'en sont pas moins dominants au travers du pouvoir qu'ils sont en mesure d'exercer sur les dirigeants) auront tendance à exercer leur pouvoir de façon directe en participant formellement aux organes de décision. Les petits actionnaires (ceux ne disposant pas même de minorité de blocage) utilisent les états financiers. Les dirigeants privilégieront les états financiers en cas d'ouverture du capital.

51 - Diffusion du capital et amélioration de la qualité des états financiers

Affaiblis en raison de leur grand nombre, les actionnaires des entreprises à capital diffus optent pour des mécanismes de réduction des coûts d'agence standardisés. La qualité des états financiers va de pair avec l'augmentation des coûts d'agence du capital et s'améliore donc avec la diffusion du capital. Des études ont empiriquement testé les corrélations entre le volume des informations publiées et des indicateurs de la diffusion du capital. Ainsi, deux types de résultats ont été observés. D'un côté, la qualité des états financiers est fonction de la diffusion du capital. De l'autre côté, la concentration du capital ne semble pas influencer la qualité des états financiers. Nous allons voir si les résultats sont ceux attendus et sinon, comprendre pourquoi ils ne correspondent pas à ceux attendus.

Empiriquement, plusieurs indicateurs ont été utilisés pour rendre compte de la diffusion du capital et donc de l'intensité du contrôle. Nous avons identifié cinq indicateurs : le statut de cotation, l'ouverture du capital, la taille, la concentration du capital et la dispersion du capital. Les deux derniers sont similaires.

- Les études utilisant le lieu de cotation

Généralement, la cotation sert d'indicateur empirique à la diffusion du capital. Dans les études ci-dessous, la cotation n'est donc pas un concept théorique mais une variable empirique qui indique que les actionnaires sont éparpillés. Les résultats obtenus

accréditent l'hypothèse d'un lien entre le statut de cotation et le volume des informations publiées. Ils ressortent comme étant conformes à la théorie⁶⁰. Dès 1971, sur un échantillon d'entreprises américaines, il a été démontré que le fait d'être coté influençait le comportement des entreprises en matière de publication d'informations (Singhvi et Desai, 1971). Selon les résultats d'une étude menée par Cooke (1989) sur un échantillon de rapports annuels de l'année 1985 pour 90 entreprises suédoises (38 non cotées, 33 cotées et 19 cotées à l'étranger), la cotation expliquerait 90 % des informations publiées. Réitérant son étude dans le contexte japonais, le même auteur s'aperçoit que les entreprises japonaises cotées à l'étranger publient plus d'informations que leurs homologues cotées uniquement au Japon (Cooke, 1993). Ahmed et Courtis (1999) dans une méta-analyse (compilation des résultats de plusieurs études) aboutissent à la conclusion que le statut de cotation est associé aux valeurs prises par les indices de publication d'informations. Zhou (1997) constate que le statut de cotation est corrélé avec le volume d'informations tant au Royaume-Uni qu'en France. En revanche, la cotation ne semble pas influencer les entreprises cotées en Tchéquie (Patton et Zelanska, 1997). Comme indiqué précédemment⁶¹, l'adoption des normes internationales est également liée au statut de cotation (Dumontier et Raffournier, 1998 ; El-Gazzar *et al.* 1999 ; Murphy, 1999). Les auteurs y voient une validation de la théorie de l'agence, et en même temps de la théorie du signal. Le capital étant diffus, les dirigeants utilisent des normes alternatives pour se signaler et se dédouaner.

- Les études utilisant l'ouverture du capital

L'ouverture du capital engendre une multiplication du nombre d'actionnaires et en conséquence un accroissement des coûts d'agence. Ainsi l'ouverture du capital constitue un indicateur très pertinent pour rendre compte de l'idée que les dirigeants publient des informations pour prévenir le conflit d'agence. Si cet indicateur a été rarement utilisé empiriquement, néanmoins les résultats existants à ce jour sont conformes à la théorie. En outre, il présente l'avantage, contrairement à la cotation, de

⁶⁰ Néanmoins, la validité de cet indicateur est discutable. D'ailleurs, nous lui attribuons une autre signification dans le chapitre sur la théorie institutionnelle.

⁶¹ Voir revue de littérature dans le premier chapitre.

ne pas être sujet à des interprétations alternatives de celle de l'agence. Dans le contexte anglais, l'ouverture du capital se traduit par la publication d'un volume d'informations plus important (Firth, 1979). Les entreprises sont regroupées en trois catégories : nouvel appel à l'épargne, appel à l'épargne par des petites entreprises et appel à l'épargne par des grandes entreprises. Pour chaque catégorie, un groupe de contrôle est utilisé. L'étude s'intéresse à l'accroissement de publication les deux années précédant l'appel à l'épargne. Lors d'un premier appel public, il y a un accroissement du volume d'informations publiées, l'hypothèse est donc corroborée. L'appel public n'a pas d'impact sur les entreprises les plus grandes puisque ces dernières publiaient déjà un volume important d'informations avant l'ouverture de leur capital. Salamon et Dhaliwal (1980) ont comparé des entreprises avec des activités diversifiées qui publiaient des informations sectorielles avant 1968 avec celles qui n'en publiaient pas. Les auteurs ont collecté les montants de capital mis sur le marché pour 51 entreprises et mettent en évidence statistiquement que les entreprises ayant obtenu des financements à long terme ont volontairement publié des informations sectorielles. Une autre étude, effectuée sur un échantillon d'entreprises canadiennes, montre que l'asymétrie d'information préexistante à un premier appel public à l'épargne conduit à une demande d'auditeurs crédibles (Titman et Trueman, 1986). Enfin, assez peu d'entreprises changent d'auditeur externe avant un premier appel public à l'épargne (DeFond, 1992). Néanmoins en cas de changement, la préférence dans le choix du nouvel auditeur va vers celui de meilleure réputation. Lors d'un premier appel public à l'épargne, le recours à un auditeur crédible est un signal des gestionnaires envoyé aux souscripteurs potentiels des actions. En agissant ainsi, les gestionnaires démontrent qu'ils ont une bonne maîtrise des profits futurs (Menon et William, 1991). Selon Ettredge *et al.* (1994) les entreprises recourent plus facilement à des audits intérimaires l'année des émissions de titres sur un marché.

- Les études utilisant la taille

La proportion de capital externe est plus importante pour les entreprises les plus grandes (Leftwich *et al.*, 1981 ; Watts et Zimmerman, 1986). La taille de l'entreprise est un indicateur indirect pour mesurer la séparation du contrôle et de la propriété. De nombreux chercheurs mettent en évidence un lien statistiquement significatif entre la

taille des entreprises et la quantité des informations publiées (Buzby, 1975 ; Chow et Wong-Boren, 1987 ; Cooke, 1992). Par exemple, partant de la prémisse selon laquelle les entreprises les plus importantes se financent par des augmentations de capital, dans leur étude sur les publications d'informations sectorielles, Salamon et Dhaliwal (1980) ont établi un lien entre le total des actifs, mesure de la taille, et la publication d'informations sectorielles. La taille rend compte de la séparation du contrôle et de la propriété et est par ailleurs conceptuellement liée aux coûts d'agence. Dans les grandes entreprises, les coûts d'agence liés à l'organisation sont plus importants.

Rappelons que si la taille est un critère discriminant du comportement des entreprises en matière comptable, néanmoins son utilisation en tant que variable empirique est problématique pour deux raisons. Les résultats des recherches sont contradictoires et la variable « taille » est sujette à de multiples interprétations. Logiquement, les entreprises les plus grandes sont supposées utiliser des méthodes comptables qui accroissent le résultat. Pourtant, au regard des effets de la taille sur la gestion des résultats, les auteurs de la théorie positive ont cru nécessaire d'adjoindre une hypothèse afin d'expliquer les comportements anormaux. Celle-ci, issue de la théorie économique et indépendante de la théorie de l'agence, stipule que plus l'entreprise est grande, plus les dirigeants sont enclins à utiliser des méthodes comptables qui transfèrent les bénéfices courants aux exercices futurs (Watts et Zimmerman, 1978 ; Hagerman et Zmijewsky, 1979 ; Zmijewsky et Hagerman, 1981). Par ailleurs, la taille est aussi corrélée avec le secteur (Ball et Foster, 1982).

- Les études utilisant la concentration ou la dispersion du capital

Certains auteurs ont mesuré directement le degré de concentration du capital. Hossain *et al.* (1994) montrent que le niveau de publication est inversement relié au pourcentage d'actions détenues par les dix actionnaires les plus importants pour des entreprises de Kuala Lumpur. Plus le capital est concentré, moins il est nécessaire de publier des informations. D'autres études ne parviennent pas à confirmer statistiquement l'existence d'un lien entre les coûts d'agence du capital et le volume des informations publiées. Ainsi, l'hypothèse n'est pas validée dans le contexte suisse. Raffournier (1995) ne

trouve aucune relation significative entre la quantité d'informations publiées et la structure de propriété car dans son étude, les variables liées au financement ne sont pas significatives. Toutefois, elles portent sur des années antérieures au choix, c'est-à-dire que l'auteur ne mesure pas les corrélations entre l'accroissement du niveau d'information et la structure du capital postérieurement à celui-ci.

En France, la relation entre la dispersion du capital (mesurée par le capital des trois actionnaires les plus importants) et le volume d'informations publiées dans les états financiers est significative dans la régression univariée alors qu'elle ne l'est pas dans la régression multivariée, vraisemblablement en raison de corrélations avec la taille et avec la dispersion (Depoers, 2000). De même, Zhou (1997) ne valide pas non plus cette hypothèse dans le contexte français.

Les résultats d'autres études amènent également leurs auteurs à soutenir l'hypothèse que les investisseurs actifs ne s'appuient pas sur les rapports annuels pour surveiller leur investissement (Cooke, 1992, 1993 ; Wallace et Naser, 1995). Les rapports annuels apparaissent alors comme un mécanisme de réduction des coûts d'agence uniquement en l'absence d'alternative. Les états comptables ne seraient utilisés que dans les cas de signalisation : au moment de la publication, la situation d'agence est potentielle, les pressions sont virtuelles et donc l'intensité du contrôle faible. Implicitement les tests empiriques présentés supposent que les dirigeants réagissent à un conflit d'agence préexistant. En effet, les études ci-dessus nient la dimension temporelle. Or, selon la théorie de l'agence, les dirigeants anticipent un conflit à venir et ils déploient *a priori* des dispositifs de dédouanement. L'absence de lien entre le degré de concentration du capital et la comptabilité s'explique par un effet de substitution qui ne se manifeste qu'en présence d'actionnaires actifs.

Rappelons que si le conflit préexiste à la mise en place des mécanismes, le choix n'est plus volontaire mais contraint. Autrement dit, dans le cadre d'un choix volontaire, la mise en place doit être postérieure ou concomitante au changement de structure des coûts d'agence. Elle ne peut pas être postérieure, sauf à considérer qu'il s'agit d'un mécanisme de surveillance et non plus de dédouanement. À cet égard, les cocontractants potentiels ne sont pas encore actionnaires. Ils ne disposent pas des droits

leur permettant d'être actifs, dévolus à de vrais actionnaires. Un des moyens dont disposent les actionnaires potentiels pour s'informer est le rapport annuel.

Si le choix de publication est une anticipation, la structure de propriété doit évoluer après l'adoption. La théorie peut être pertinente sans que les spécifications des modèles permettent de le montrer. En conséquence, les conclusions des études évoquées ci-dessus ayant des résultats non significatifs ne permettent pas de réfuter la théorie de l'agence. Le dispositif de recherche doit tenir compte de la structure du capital postérieurement à l'adoption. Ainsi, les tests portent sur les corrélations entre la publication des informations et les changements dans la structure des coûts d'agence. En effet, les coûts d'agence du capital ne sont pas sans influence sur le comportement des entreprises françaises. Pratiquement, la diminution de la participation des dirigeants dans le capital s'accompagne d'une mise en vente de titres (détenus par les dirigeants ou créés dans ce but) sur le marché.

52 - Proposition relative à la diffusion du capital

En résumé, la surveillance s'exercera plus ou moins avec les rapports comptables en fonction des caractéristiques du contrôle. Les entreprises de grande taille qui font appel public à l'épargne font face à des coûts d'agence élevés, d'autant plus élevés que leur capital est diffus (réparti entre un nombre élevé d'actionnaires). En conséquence, elles sont enclines à utiliser des mécanismes comptables divers et à modifier leur politique comptable dans un but de réduction des coûts d'agence.

Nous avons vu également que les gestionnaires de fonds, partisans d'une harmonisation des pratiques comptables au niveau mondial, préfèrent utiliser des normes alternatives (Chapitre 1, section 3, A, page 74 et suivantes). De plus, indépendamment de leur nationalité, les actionnaires préfèrent les normes alternatives parce qu'elles sont plus strictes (Leuz et Verrecchia, 2001). Donc, on suppose que les normes alternatives sont plus strictes en termes de publication pour les dirigeants. En l'absence de contrôle effectif des actionnaires, les dirigeants fournissent volontairement des états financiers établis en suivant les normes alternatives.

Proposition A.1.2 : La dispersion du capital – en cours ou effective – incite les dirigeants à adopter des normes comptables alternatives.

(6) Internationalisation du capital et coûts d'agence

Les actionnaires étrangers ne doivent pas être négligés et ce pour plusieurs raisons. Tout d'abord, leur participation au capital peut être relativement importante au moment de l'adoption. Ensuite, l'arrivée d'actionnaires étrangers est une nécessité pour les dirigeants qui envisagent d'internationaliser l'actionnariat de l'entreprise qu'ils gèrent. Or, les entreprises dont les titres sont cotés sur des Bourses étrangères publient relativement plus d'informations que celles dont les titres le sont uniquement dans leur pays d'origine. Une interprétation en phase avec la théorie de l'agence est la suivante. La cotation à l'étranger traduit la présence d'actionnaires non nationaux, qui en raison de leur éloignement, se reposent uniquement sur les états financiers pour contrôler les dirigeants.

Dans le cas du recours à des comités d'audit, cette hypothèse a été partiellement remise en cause par une étude française qui fait ressortir l'activisme managérial des investisseurs internationaux. En France, la mise en place des comités d'audit sur la période allant de 1995 à 1998 a été fortement influencée par les investisseurs anglo-saxons. Les actionnaires étrangers (déjà actionnaires) font preuve d'un « activisme actionnarial » pour contrôler les dirigeants. En conséquence, la comptabilité n'est plus primordiale. Les résultats indiquent que la détention du capital par les investisseurs institutionnels anglo-saxons apparaît comme la variable la plus significative pour expliquer la mise en place de mécanismes de contrôle comme les comités d'audit (Thierry-Dubuisson, 2002). Ce résultat empirique traduit selon nous une réponse à des pressions, et en cela le choix constitue un mécanisme de contrôle plus qu'un acte opéré par les dirigeants dans un souci de dédouanement comme le suggère la théorie de l'agence. Il y a donc, selon nous, une dimension temporelle à intégrer dans le raisonnement. Les actionnaires actifs utilisent donc des moyens de contrôle direct.

Dans le cadre de la théorie de l'agence, la comptabilité est utilisée dès lors que les investisseurs sont plutôt passifs. Tout en disposant d'une fraction négligeable du capital, les actionnaires étrangers déjà présents dans le capital des entreprises peuvent obtenir

des informations de la part des dirigeants par des canaux alternatifs à la comptabilité.

Une autre étude, en phase avec cette interprétation, suggère que les normes alternatives sont un moyen pour les dirigeants de se dédouaner vis-à-vis des actionnaires potentiels. Selon Glaum et Mandler (2000), les dirigeants allemands favorables aux normes comptables américaines sont ceux qui souhaitent internationaliser le capital des entreprises qu'ils dirigent et non pas ceux dont le capital est déjà contrôlé par des investisseurs internationaux.

Proposition A.1.3 : L'accroissement de la part relative des actionnaires étrangers dans la répartition du capital incite les dirigeants à adopter des normes comptables alternatives.

En résumé, la réduction des coûts d'agence du capital allant de pair avec l'émergence de mécanismes de contrôle efficaces, ceux-ci sont adoptés par les dirigeants ou imposés par les propriétaires. Les états financiers établis en suivant des normes comptables alternatives facilitent le contrôle de l'action des dirigeants. En effet, ils contiennent des informations complémentaires de celles figurant dans les états financiers établis en normes locales. Aussi, l'adoption de ces normes facilitant la certification des comptes par un auditeur reconnu, apparaît comme une façon de se dédouaner vis-à-vis des investisseurs (Murphy, 1999). Dans ce contexte, les normes alternatives contribuent, très probablement, à réduire les coûts d'agence qui existent entre ces parties.

La relation d'agence entre les managers et les actionnaires est primordiale. Une seconde relation d'agence a un rôle important en comptabilité. Il s'agit de la relation actionnaires-créanciers que nous abordons ci-dessous.

(D) La relation d'agence externe

Cette section est consacrée à la relation entre les actionnaires représentés par le dirigeant et les créanciers. À l'instar de la partie précédente, nous exposons le conflit, les solutions envisageables et élaborons des propositions empiriques à partir de la littérature.

(1) Les conflits entre les créanciers et les actionnaires représentés par les dirigeants

Dans une première partie, nous montrons que le recours à l'endettement engendre un antagonisme entre les créanciers et les actionnaires, puis dans une seconde partie, nous exposons les raisons de ce conflit.

11 - Un antagonisme entre créanciers et actionnaires

Une relation d'agence supplémentaire se fait jour dès lors que l'entreprise recourt à un financement par la dette qui est souvent utilisée pour résoudre en partie le conflit entre les actionnaires et les dirigeants. En effet, les dirigeants des entreprises contractent des dettes dès lors qu'ils peuvent investir dans un projet d'investissement où les gains en termes de richesses sont supérieurs aux coûts marginaux du financement (Jensen et Mekling, 1976). Mais parallèlement, le conflit inhérent à la relation d'agence interne étant résolu, les intérêts des actionnaires divergent et deviennent antagonistes de ceux des créanciers parce qu'ils sont exposés à des risques différents. Les premiers encourent un risque financier (paiement des intérêts et remboursement de la somme prêtée) alors que les seconds font face à un risque d'exploitation. En conséquence, des systèmes de reddition sont utilisés pour surveiller les dirigeants qui agissent d'abord pour le compte des actionnaires. Les dettes dont il est question ici sont celles avec des échéances de remboursement plus éloignées.

Les dirigeants agissent dans l'intérêt des actionnaires qui les emploient. Les actionnaires et les gestionnaires sont donc considérés solidairement, leurs intérêts respectifs qui convergent et qui s'inscrivent en opposition à ceux des créanciers⁶². Les créanciers disposent de droits fixes sur les actifs de l'entreprise. Les prêts consentis par les créanciers sont garantis par la valeur des actifs qui évolue dans le temps.

12 - Trois origines du conflit

⁶² C'est pourquoi si l'on explique un phénomène avec les coûts d'agence inhérents à la dette, on ne peut pas le faire simultanément avec les coûts d'agence du capital.

Les créanciers vont devoir gérer trois types de situations à même de les léser : du transfert direct de richesses des créanciers vers les actionnaires (Smith et Warner, 1979) ; de la substitution d'actifs (Jensen et Mekling, 1976) ; du sous-investissement (Myers 1977). Ces trois points sont développés ci-dessous.

- Le transfert direct de richesses

Le conflit lié au transfert direct de richesses apparaît lorsque des dividendes sont distribués ou lorsqu'une dette avec une priorité plus forte que les dettes existantes est émise (Smith et Warner, 1979). Dans ce cas, les dirigeants distribuent une partie de la valeur des actifs de l'entreprise sous forme de trésorerie aux actionnaires et les créanciers se retrouvent dans l'impossibilité de se faire rembourser en cédant les actifs qui valent moins que les sommes prêtées.

- Le problème de substitution d'actifs

Les dirigeants des firmes peuvent substituer aux projets d'investissements actuels des projets avec des risques plus élevés, augmentant ainsi l'incertitude sur la trésorerie future. Le risque de faillite sera alors plus élevé (Jensen et Meckling, 1976). Le débiteur peut être en défaut de paiement. La rétribution des actionnaires dépendant du niveau de risque des projets actuels, il y a un transfert de richesses vers les actionnaires au détriment des créanciers.

Généralement, les solutions possibles pour résoudre ce problème sont d'ordre financier. Par exemple, des clauses restreignant les marges de manœuvre des dirigeants ou bien réduisant les échéances des emprunts sont mises en place dans les contrats de dettes. L'entreprise peut également procéder à l'émission de dettes convertibles (Jacquillat et Levasseur, 1984 ; Charreau, 1987).

- Le problème de sous-investissement

La valeur de la firme retenue par le créancier pour négocier le contrat d'emprunt dépend de la valeur actuelle des actifs et de la valeur des opportunités d'investissements futurs. Or, les entreprises très endettées peuvent être amenées à renégocier ou à rembourser les

dettes qui arrivent à maturité. En conséquence, au lieu de consacrer des ressources à investir dans des projets rentables (les opportunités d'investissements futurs), les dirigeants allouent les ressources au remboursement de la dette (Myers, 1977).

La résolution de ces problèmes engendre des coûts d'agence qui deviennent plus élevés lorsque la part de l'endettement est relativement plus importante que celle du capital (Jensen et Meckling, 1976 ; Smith et Warner, 1979). Nous les explicitons ci-après.

(2) Les coûts de surveillance et de dédouanement

Selon la théorie, il existe toujours des mécanismes qui limitent les transferts de richesses des actionnaires vers les créanciers. Deux types de décisions contribuent à un tel transfert. D'une part, les créanciers peuvent développer des systèmes de surveillance reposant sur la communication d'informations et concernant ainsi la comptabilité. D'autre part, les dirigeants peuvent utiliser des politiques de dédouanement vis-à-vis des actionnaires.

21 - Les dispositifs de surveillance des créanciers

En raison de l'efficacité des marchés, les créanciers reconnaissent *a priori* que les dirigeants prennent des décisions qui transfèrent des richesses des créanciers vers les actionnaires. Donc les propriétaires supportent la totalité des coûts d'agence de la dette parce qu'ils sont anticipés par les créanciers. Dans la relation d'agence entre les créanciers et les actionnaires, la perte résiduelle correspond à la perte d'une opportunité d'enrichissement, (pour l'actionnaire) induite par les décisions d'investissements non optimales des dirigeants de l'entreprise. La perte d'opportunité d'investissement résulte de la limitation des marges de manœuvre des managers par les créanciers.

Les créanciers anticipent les conflits d'agence, avec les actionnaires, inhérents aux possibilités de choix de projets d'investissements plus risqués que ceux initialement prévus dans le contrat d'emprunt. Pour se prémunir contre les comportements opportunistes des dirigeants (agissant pour le compte des actionnaires) le créancier a dès lors deux solutions. Soit il demande une rémunération plus forte, soit il met en place des mécanismes de surveillance et de contrôle. Les décisions des dirigeants sont alors

limitées par le biais de clauses contractuelles réduisant les choix des dirigeants en matière d'investissement et de rémunération des actionnaires. Toutefois, subsistent des marges de manœuvre résiduelles qui sont utilisables au détriment des créanciers.

Les clauses comportant souvent des obligations fondées sur les indicateurs comptables⁶³, au-delà des moyens de surveillance évoqués dans le paragraphe précédent, d'autres mécanismes de dédouanement tels que la comptabilité servent à réduire les coûts d'agence de la dette.

22 - Les dispositifs de dédouanement des dirigeants

Deux dispositifs de dédouanement permettent de réduire les coûts d'agence associés à la dette : d'une part la publication dans les états financiers d'informations riches et pertinentes à destination des créanciers, et d'autre part la certification des comptes par un auditeur réputé.

Les entreprises de meilleure qualité, c'est-à-dire les plus performantes, choisissent des politiques comptables révélant leur supériorité par rapport aux autres (Ross, 1978 ; 1979). De telles politiques se concrétisent, par exemple, par des publications en adéquation avec les attentes des bailleurs de fonds.

Le plus souvent, elles ont des effets à la baisse sur le coût du financement des entreprises. Sengupta (1998) a analysé le lien entre les niveaux de publication et le coût de la dette. Les niveaux de publication ont été mesurés avec un indicateur fourni par un organisme américain regroupant des professionnels de la finance, l'*Association for Investment Management and Research* (AIMR). Les résultats indiquent une diminution du coût de l'endettement pour les entreprises qui publient plus d'informations. D'ailleurs, ces résultats sont compatibles avec ceux obtenus pour le coût du capital (Sengupta, 1998).

⁶³ La distinction entre effets directs et indirects est quelque peu artificielle dans la mesure où les chercheurs utilisent l'endettement comme variable d'approximation de l'existence de clauses d'endettement (*covenants*). C'est-à-dire que, paradoxalement, les effets indirects sont empiriquement testés par le biais des variables caractéristiques des effets directs.

Les systèmes comptables peuvent alors être utilisés à des fins de dédouanement par les dirigeants des entreprises. Ceux-ci vont communiquer des informations supplémentaires, comme des informations sectorielles, des informations sur les réserves dans le secteur pétrolier. Ils feront certifier les états financiers des entreprises qu'ils dirigent par des auditeurs réputés. Cet effort peut notamment résulter de l'adoption de normes comptables plus strictes que celles qu'ils utilisaient auparavant.

La publication d'informations sectorielles pour les entreprises diversifiées permet de mieux informer les bailleurs de fonds sur les risques associés aux différents projets d'investissements. Ainsi, les informations sur la situation financière des différents segments sont utiles. Par exemple, une entreprise peut volontairement fournir des informations sectorielles pour faire ressortir un bon ratio risque-rentabilité. Balakrishnan *et al.* (1995) trouve que les données liées aux segments géographiques accroissent la capacité prédictive des résultats annuels et des ventes pour les entreprises menant des opérations significatives à l'étranger. Une autre étude conclut que, même si les publications par segments géographiques sont apparemment utilisées dans l'évaluation des actions, l'association avec la rentabilité reste contextuelle car l'impact sur le cours n'est pas démontré (Boatsman *et al.*, 1995). Les entreprises appartenant au secteur pétrolier ont, par exemple, un intérêt à publier des informations sur leurs réserves afin de réduire le coût des financements du capital mais aussi de la dette (Alciatore, 1990 ; Mirza et Zimmer, 1999).

Par ailleurs, les créanciers sont rassurés sur les perspectives futures lorsque les gestionnaires font certifier les comptes par un auditeur réputé, son coût étant plus élevé qu'un auditeur moins réputé et l'entreprise qui y recourt étant capable de le rémunérer. Les dirigeants démontrent ainsi que leurs projets d'investissements vont dégager suffisamment de trésorerie pour faire face au coût plus élevé pour l'entreprise de l'auditeur réputé (Titman et Trueman, 1986). Or, les normes alternatives sont à même de faciliter la certification par un auditeur réputé. Plusieurs études indiquent que la certification par un grand cabinet accroît le degré de conformité aux normes internationales (Street et Bryant, 2001 ; Glaum et Street, 2003).

Les coûts de faillite et de réorganisation doivent être également pris en compte. Une entreprise est en principe en faillite dès lors qu'elle ne peut pas faire face à ses échéances de remboursement.

En résumé, les créanciers cherchent à contrôler les dirigeants susceptibles de favoriser les actionnaires dans leurs choix. Parallèlement, les dirigeants se dédouanent vis-à-vis des créanciers en anticipant leurs demandes. Ces comportements engendrent des coûts appelés coûts d'agence.

(3) Endettement, clauses contractuelles et comptabilité

Depuis longtemps déjà, les chercheurs se sont intéressés à la relation entre l'endettement et la comptabilité des entreprises (Foster, 1986 ; Watts et Zimmerman, 1986). La variable « endettement » a été utilisée comme indicateur empirique pour rendre opératoires plusieurs concepts. Leftwich (1981) et Holthausen (1981) mesurent l'amplitude des coûts contractuels avec celle-ci, alors que d'autres, comme par exemple Zmijewski et Hagerman (1981), s'en servent pour caractériser l'existence de clauses contractuelles. À l'instar des choix comptables, le recours à des normes alternatives pourrait également être la résultante du contenu des clauses contractuelles d'endettement ou lié au niveau d'endettement. Nous avons choisi de regrouper ces études en deux groupes distincts en fonction de leur objet : celles qui portent sur les choix de méthodes comptables en relation avec les clauses contractuelles d'endettement, et celles qui étudient les choix « volontaires »⁶⁴ et leurs liens avec le niveau d'endettement.

31 - Méthodes comptables et clauses contractuelles

Les résultats de quelques études analysant un éventuel lien entre le niveau d'endettement et l'incidence sur le résultat des méthodes comptables retenues par les dirigeants sont de prime abord contradictoires. L'endettement est relié tant à des choix

⁶⁴ Le terme « volontaire » est celui couramment utilisé et donc nous le reprenons. Cependant nous le mettons entre guillemets car selon nous cette position est discutable. En effet, en économie, il n'y a pas de choix contraint mais un choix issu d'un arbitrage entre des coûts et des bénéfices.

comptables accroissant les résultats (Dhaliwal, 1980) qu'à des choix comptables diminuant le résultat (Ahmed *et al.*, 2002). Cependant la contradiction disparaît si les postulats d'opportunisme et d'efficacité contractuelle sont intégrés à l'analyse⁶⁵.

D'autres études font un lien entre le niveau d'endettement et le choix de méthodes comptables accroissant les résultats. Les créanciers insèrent dans les contrats de prêts des clauses assises sur des indicateurs comptables. Elles contiennent des restrictions sur le paiement des dividendes, sur l'émission de nouvelles dettes et sur les placements monétaires. En ce qui concerne les dividendes, Kalay (1980) a montré que les entreprises américaines avec des ratios d'endettement élevés disposent de moins de fonds pour les payer. Selon lui, les entreprises endettées sont proches des limites imposées par les clauses. Smith et Warner (1979) expliquent que ces clauses empêchent les entreprises d'émettre de nouvelles dettes si le ratio des frais financiers sur le résultat dépasse certaines limites. Quelles influences ces restrictions exercent-elles dès lors sur la comptabilité ? Ces clauses sont rédigées avec des indicateurs comptables qui seront pris en considération par les gestionnaires au moment où ils vont effectuer des choix comptables. Ainsi, les entreprises pour lesquelles l'application de la norme SFAS numéro 87 avait des effets positifs sur les résultats l'ont adopté par anticipation (Norton, 1989 ; Tung et Weygand, 1994). Dhaliwal (1980), de son côté, a examiné les effets de la structure financière de sociétés américaines du secteur pétrolier et du secteur gazier sur les positions exprimées par leurs dirigeants face à un projet de norme du normalisateur américain, le FASB, qui visait à éliminer la méthode du coût complet pour comptabiliser les frais de prospection. Les dirigeants des entreprises les plus endettées ont émis un avis négatif par rapport au projet de norme qui en suggérait l'élimination. La méthode du coût complet, en augmentant les résultats comptables, compense les effets négatifs sur le résultat de l'augmentation des charges financières induite par la transgression des clauses restrictives d'endettement. Dans toutes ces études, l'endettement est synonyme de violation des clauses contractuelles. Ce postulat est critiquable car l'utilisation du ratio d'endettement comme variable opérationnelle pour les clauses contractuelles revient à émettre l'hypothèse implicite que plus la firme est endettée, plus elle sera susceptible de violer une clause contractuelle. Or, le nombre

⁶⁵ La distinction entre les deux hypothèses a été faite infra (Tableau 13).

d'emprunts contractés augmente vraisemblablement avec le volume en valeur absolue de l'endettement. Donc, une entreprise endettée fait toujours face à plus de clauses contractuelles. Pourtant, l'entreprise ne les viole pas pour autant. D'ailleurs, Duke et Hunt (1990) remettent en cause ce lien entre endettement et violation des clauses contractuelles d'endettement. La validité du ratio d'endettement pour rendre compte de la violation d'une clause contractuelle reste ainsi à établir.

Les études énoncées ci-dessus sont liées à notre problématique parce que les entreprises internationalement endettées sont susceptibles d'avoir des contrats de prêts avec des clauses faisant référence aux normes alternatives. Les dirigeants seraient alors obligés d'utiliser ces normes. Cette proposition est séduisante, mais nous ne la retenons pas. Il a, en effet, été démontré que les clauses étaient libellées indépendamment des référentiels comptables (Smith et Warner, 1979). Certes, l'endettement est lié à la politique comptable des entreprises, mais son incidence sur le résultat peut être positive ou négative.

Plusieurs auteurs considèrent qu'endettement et choix comptables sont des décisions endogènes (Christie et Zimmermann, 1994 ; Whittred, 1987 ; Ahmed *et al.*, 2002). En conséquence, ils se positionnent explicitement dans le cadre de l'efficacité contractuelle. Au lieu de considérer que la méthode comptable résulte du comportement opportuniste du gestionnaire utilisant les marges de manœuvre ouvertes par les contrats, le lien de causalité par rapport au contrat est renversé. La méthode comptable devient constitutive du contrat qui vise à se prémunir contre un comportement opportuniste du gestionnaire. Les contrats entre les dirigeants, les actionnaires et les prêteurs sont donc écrits pour prévenir les comportements opportunistes des gestionnaires.

Zimmer (1986) a étudié la politique d'activation des frais financiers d'un échantillon d'entreprises australiennes du secteur de la promotion immobilière. Le choix consiste à opter pour la capitalisation des frais financiers ou pour leur passation directement en charge. Les résultats indiquent que le niveau d'endettement et le choix comptable sont corrélés, même en l'absence de clause restrictive. En cela, ils apparaissent contradictoires des hypothèses habituellement validées par Dhaliwal dans son étude de 1980. Si endettement et méthodes comptables sont corrélés, alors les deux dépendent de

la nature des actifs de l'entreprise. Une telle interprétation est en ligne avec celle de Watts et Zimmerman (1986, page 360). Pour eux, les structures financières des entreprises et les méthodes comptables ne dépendent pas les unes des autres. Elles résultent des décisions de production et d'investissement et donc sont déterminées par un autre facteur.

Les contrats de garantie des prêts entre les sociétés mères et leurs filiales ont joué un rôle déterminant dans l'adoption d'états financiers consolidés en Australie (Whittred, 1987). Lorsqu'il existait un contrat entre une société mère et une filiale, alors la mère avait tendance à consolider la filiale⁶⁶. La méthode de l'intégration globale était donc adoptée en présence de contrats de garantie entre la société mère et ses filiales. Les conclusions s'alignent sur celles de la théorie de l'agence. « *Les états financiers consolidés sont le résultat de procédures contractuelles qui visent à réduire les coûts d'agence*⁶⁷ » (Whittred, 1987, page 283).

Ahmed *et al.* (2002) montrent que des choix comptables prudents minimisent le conflit d'intérêts entre les actionnaires et les créiteurs au regard de la politique de dividendes. Plus le conflit sur les dividendes est exacerbé, plus les actifs nets comptables seront sous-estimés de façon constante relativement à leur valeur de marché. En outre, plus les pratiques comptables sont prudentes, plus faible est le coût de l'endettement (après avoir contrôlé pour les variables endettement, taille et risque). Une politique comptable prudente joue ainsi un rôle important dans le respect des contrats passés avec les créanciers. Elle a un effet mécanique sur le niveau des dividendes distribués, en le limitant par diminution du résultat. Logiquement, pour mettre en jeux les coûts d'agence de la dette, il faudrait donc que l'adoption des normes alternatives se concrétise par des options comptables minimisant la valeur des actifs et le résultat.

Au-delà des études sur les méthodes comptables *stricto sensu* (options ayant un impact sur le niveau du résultat), nos investigations ont été étendues aux études sur les choix volontaires en matière de sélection des auditeurs et politique de publication. Les auteurs

⁶⁶ La consolidation de la filiale peut aussi être interprétée différemment. L'existence d'une garantie assure à la mère un contrôle de fait qui légalement l'oblige à consolider.

⁶⁷ Traduction libre de « *consolidated financial reporting evolved as a result of the contracting procedures aimed at reducing agency cost* ».

de celles-ci ne font pas référence explicitement au postulat d'efficacité contractuelle. Toutefois, il est évident que les dirigeants opèrent volontairement des choix comptables pour réduire les coûts d'agence avec les créanciers. Là encore, les résultats de ces études sont mitigés. Concernant l'adoption d'états financiers complémentaires (en coûts actuels, comptes consolidés) et le recours à un auditeur, les résultats sont plutôt probants. En revanche, pour les publications d'informations supplémentaires, ils le sont beaucoup moins, d'autres facteurs comme par exemple les pressions concurrentielles freinant les communications d'informations.

Cotter (1999) à partir d'un échantillon de 171 entreprises australiennes ne parvient pas à établir de lien entre les réévaluations des actifs et les coûts d'agence de la dette. Des entretiens démontrent qu'au sein de l'environnement institutionnel considéré, les dirigeants préféreraient publier des informations sur les actifs sous-évalués plutôt que de les réévaluer. La communication d'informations remplace la comptabilisation. Une politique d'information active peut donc remplacer un choix de méthode comptable.

32 - Choix volontaire de normes alternatives et endettement

L'adoption de normes étrangères ou internationales en remplacement des normes comptables locales engendre deux séries de conséquences : un accroissement du volume des informations publiées (Cairns, 1999 ; Ashbaugh et Pincus, 2001 ; Prather-Kinsey et Meek, 2004) dans les états financiers et une certification des comptes plus aisée par un auditeur réputé (Street et Gray, 2002). En conséquence, deux volets de la littérature sont apparus pertinents pour formuler une hypothèse sur les effets que pourrait avoir l'endettement sur l'adoption de normes comptables. En premier lieu, nous explorons les études sur les publications comptables et en second lieu celles sur l'audit.

- Publications et endettement

Dès 1977, Watts a étendu à la politique comptable des entreprises les travaux de Jensen et Meckling (1976). Il a démontré que les rapports annuels, en informant les bailleurs de fonds actuels et potentiels, peuvent permettre à ces derniers de faire en sorte que les

transferts de richesses des créanciers vers les actionnaires soient limités.

La relation entre l'endettement et la qualité des publications est ténue. Les résultats empiriques établis dans le cadre de la publication volontaire d'informations montrent que les degrés de corrélations reliant les indices de publications aux niveaux d'endettement des entreprises ne sont pas significatifs. Un effet de substitution entre la comptabilité et d'autres mécanismes réducteurs des coûts d'agence existant probablement, les états comptables ne sont pas systématiquement utilisés comme vecteur d'informations pour réduire les coûts d'agence. D'ailleurs, l'analyse des études les plus récentes tend à montrer que les publications faites par les entreprises ne sont pas corrélées aux taux d'endettement, sauf pour les informations sectorielles et quelques autres exceptions. Bradbury (1992) indique que la richesse des informations sectorielles publiées est corrélée positivement avec le niveau d'endettement. En effet, la publication volontaire d'informations sectorielles permet aux créanciers de faire de meilleures prédictions quant au risque, à la croissance et à la rentabilité de leur investissement. Craswell *et al.* (1992) ne trouvent aucune relation entre le niveau d'endettement et les informations fournies sur leurs réserves par les sociétés australiennes du secteur pétrolier. La nature des informations a vraisemblablement une incidence sur les corrélations entre l'endettement et le volume d'informations.

Dans les pays européens, les indices de publication ne sont pas significativement corrélés avec les niveaux d'endettement des entreprises (Raffournier, 1995 ; Giner Inschausti, 1997 ; Depoers, 2000). Dans l'étude de Raffournier portant sur 161 entreprises suisses, l'endettement n'apparaît pas non plus significatif. Il ne l'est pas non plus dans celle de Giner Inschausti. Dans l'étude de Depoers portant sur 102 entreprises françaises, les résultats indiquent que l'éventuelle relation entre le niveau d'endettement et l'adoption n'est pas significative.

Une étude portant sur un échantillon de 174 entreprises (87 utilisant les normes internationales) valide la relation selon laquelle les entreprises qui adoptent des normes internationales sont moins endettées que celles qui n'adoptent pas ces normes (coefficient de détermination de 10 %). L'explication avancée repose sur la pertinence de sources d'informations distinctes des états financiers. Selon El-Gazzar *et al.* (1999),

le conflit d'agence n'est pas régulé par le biais de la comptabilité, les entreprises avec des ratios d'endettement élevés partageant des informations privées avec leurs créiteurs. En effet, les membres des organes de surveillance des firmes ayant légalement et pratiquement accès à des informations privées, les créanciers disposent des informations dont ils ont besoin en siégeant aux conseils d'administration. Les sources d'informations alternatives limitent dès lors fortement la pertinence des rapports comptables pour réduire les coûts d'agence. Les entreprises fortement endettées auprès de banquiers disposant d'informations privées ne diffusent pas plus d'informations que les entreprises non endettées. Toutefois, l'existence d'une source alternative de communication n'est pas la seule interprétation pertinente. En effet, les dirigeants des entreprises multinationales utilisent moins le financement par dettes de façon à diminuer les coûts d'agence élevés. Ainsi le faible niveau d'endettement relatif de ces dernières, par rapport aux autres, expliquerait l'absence de corrélations.

En conséquence, les résultats de plusieurs études sur le volume des informations publiées apparaissent justifiés (Glaum et Mandle, 1997 ; Patton et Zelenka, 1997). Il y aurait une neutralité du niveau d'endettement, voire un effet de freinage sur le niveau de publication.

- Auditeur et endettement

Plus les entreprises sont endettées, plus leurs dirigeants sont enclins à engager des auditeurs réputés (Chow, 1982 ; DeFond, 1992) L'étude menée par DeFond (1992) montre que l'influence du taux d'endettement est significative avant et après les changements d'auditeurs. 72 % des entreprises de l'échantillon qui ont choisi un auditeur de qualité ont émis de nouvelles dettes postérieurement ; le pourcentage tombant à 43 % pour celles qui ont opté pour un auditeur de moindre qualité. Dans un contexte français, Piot (2001) met en évidence un lien entre le niveau d'endettement et le choix d'auditeur de qualité. Un niveau élevé d'endettement devrait pousser les dirigeants à demander la certification des états financiers par des auditeurs crédibles. Une quatrième étude, plus récente, indique, pour un échantillon de firmes ayant fait leur premier appel à l'épargne au cours des 9 années antérieures, que le choix d'un auditeur de qualité permet de réduire le coût de surveillance de la dette en crédibilisant les états

financiers (Pittman et Fortin, 2004).

Les résultats empiriques ci-dessus font ressortir une tendance vers l'amélioration de la qualité des auditeurs avec l'accroissement du niveau de l'endettement.

33 - Formulation de la proposition

Empiriquement, le lien entre l'endettement et l'adoption des normes alternatives n'est pas avéré. Les études effectuées dans un contexte européen aboutissent à des résultats contradictoires avec l'hypothèse de la théorie de l'agence. Pourtant, parce que la comptabilité est utilisée par les dirigeants pour confirmer les informations déjà communiquées aux partenaires par le biais d'autres canaux (réunion privée par exemple) et, aussi parce que le recours à des normes alternatives facilite la certification par un auditeur réputé, nous avançons l'hypothèse selon laquelle les dirigeants des entreprises endettées, soucieux de renforcer la crédibilité des états financiers, vont adopter des normes alternatives et les coûts d'agence de la dette vont diminuer en conséquence.

Nous suggérons qu'un niveau d'endettement important incite quand même les dirigeants à fournir des états financiers établis suivant les normes comptables alternatives dans la mesure où celles-ci sont plus contraignantes que les normes locales au regard des informations à publier. Cette publication se faisant dans un but de confirmation des informations divulguées dans le cadre des canaux privés.

Nous formulons donc la proposition suivante.

Proposition A.2.1 : Un niveau d'endettement élevé⁶⁸ incite les dirigeants à adopter des normes comptables alternatives.

⁶⁸ On retiendra que le ratio des dettes à long et moyen terme rapportées aux capitaux propres est un indicateur du conflit entre actionnaires et créanciers. S'il est en dessous de 1/2, alors les actionnaires n'entrent pas en conflit d'agence avec les créanciers. Au-dessus de 1, il y a un conflit exacerbé et entre les deux, il existe une zone grise.

Rappelons que cette proposition est compatible avec celle relative aux coûts d'agence développée dans la section précédente. Les dirigeants des entreprises qui anticipent des coûts élevés du capital s'appuient sur les états comptables pour informer les actionnaires potentiels. Nous venons de dire que même si les créanciers disposent d'autres canaux pour s'informer, la situation d'endettement va de pair avec des coûts d'agence élevés, ils utiliseront la comptabilité dans un but confirmatoire.

Concernant les actionnaires étrangers, nous avons vu qu'ils utilisaient aussi les états financiers. Que demandent les créanciers internationaux ? Ont-ils un comportement comparable à celui des créanciers en général ? Ou bien, leurs besoins sont-ils similaires à ceux des autres investisseurs internationaux ?

(4) Les créanciers étrangers

Dans la partie précédente, nous nous sommes intéressés aux effets de l'endettement sur la politique comptable des entreprises. Maintenant, nous allons voir les effets de la présence de créanciers étrangers. Dans un premier temps, nous analysons les impacts de l'internationalisation de l'endettement. Dans un deuxième temps, nous opérons une distinction entre les différentes modalités d'internationalisation de l'endettement. Enfin, nous formulons une proposition de recherche.

41 - Coûts d'agence et internationalisation de la dette

La nature du lien entre les créanciers étrangers et la politique de publication des entreprises n'a pas été, à notre connaissance, explorée directement. La nationalité des créanciers n'a pas, non plus, été testée dans les études empiriques portant sur les choix comptables. Toutefois, des études s'intéressent au rapport entre les niveaux d'endettement des firmes multinationales et les coûts d'agence (Lee et Kwok, 1988 ; Bodnar et Weintrop, 1997 ; Doukas et Pantzalis, 2003). La majorité des résultats indique que les entreprises multinationales ont des niveaux d'endettement significativement différents de ceux des entreprises locales, et qu'elles supportent corrélativement des coûts d'agence plus importants que les entreprises domestiques. Nous exposons ci-dessous les résultats les plus importants et les articulons au regard de

notre problématique.

Lee et Kwok (1988) ont mis en évidence que les multinationales sont généralement moins endettées à long terme parce que les coûts d'agence de la dette y sont plus importants. En effet, les entreprises qui s'internationalisent recèlent plus d'opportunités de croissance que les entreprises locales (Bodnar and Weintrop, 1997). En conséquence, elles ont tendance à recourir au financement par la dette dans de moindres proportions que ne le font celles qui opèrent seulement localement (Chen et Cheng, 1997). En particulier, les multinationales sont plus endettées à court terme (Doukas et Pantzalis, 2003). D'ailleurs, à partir d'un échantillon de 90 entreprises françaises et en utilisant des données sur 4 années, Singh et Nejadmalayeri (2004) constatent que l'endettement à court terme des entreprises multinationales françaises suit une courbe en « U » et sont moins endettées à long terme que les entreprises locales. Ces résultats sont compatibles avec l'hypothèse de Myers (1977), qui a mis en évidence une relation positive entre opportunités de croissance et endettement. Ils le sont également avec l'hypothèse des flux de trésorerie libres⁶⁹ (*free cash flow*) de Jensen (1986) expliquant la relation inverse entre opportunités de croissance et endettement. Les coûts de faillite et d'agence sont plus élevés pour les multinationales que les autres entreprises (Chen et Cheng., 1997). En outre, en raison des différences légales et sociaux-culturelles entre les pays, les multinationales engendrent plus d'asymétries d'informations (Burgman, 1996).

Dès lors, les entreprises multinationales supporteraient des coûts d'agence de la dette plus importants en raison de la diversité géographique, qui rend les activités de surveillance plus difficiles et plus coûteuses (Lee et Kwok, 1988). Toutefois, Singh et Nejadmalayeri (2004) constatent que les entreprises multinationales ont un niveau d'endettement total plus élevé qui se traduit, globalement, par un coût du capital moindre.

En résumé, la nationalité des bailleurs de fonds n'a sans doute pas d'incidence directe sur la perte résiduelle puisque c'est bel et bien la dette en elle-même qui induit des coûts

⁶⁹ Les flux de trésorerie libres sont ceux qui sont disponibles pour les dirigeants après que tous les projets d'investissements à VAN positives ont été concrétisés.

d'agence. Pourtant, en se finançant auprès de bailleurs de fonds étrangers, les entreprises amplifient les effets de l'incidence des implantations à l'étranger sur les opportunités d'investissement du groupe. Les coûts d'agence augmentent alors indirectement.

Les entreprises multinationales sont moins endettées en raison de coûts d'agence qui croissent avec l'endettement. Donc, toutes choses égales par ailleurs, si l'on suppose que l'internationalisation des entreprises va de pair avec la part relative des créanciers étrangers, l'adoption de normes alternatives sera probablement liée à la proportion de créanciers étrangers.

Nous en déduisons que la nationalité des créanciers a vraisemblablement un impact direct sur les coûts des mécanismes de contrôle. Les normes alternatives favorisent l'intersubjectivité entre les créanciers étrangers et les dirigeants : les utiliser parallèlement aux normes nationales réduit les coûts de surveillance à la charge des créanciers étrangers. Mécaniquement et symétriquement, le coût de la dette diminue. Une étude démontre que le coût de l'endettement est inversement proportionnel au niveau de publication (Sengupta, 1998). Les bailleurs de fonds étrangers ont moins de difficultés à lire et à comprendre des états financiers publiés suivant les normes alternatives. Dès lors, ils sont plus à même d'apprécier les risques réels. Toutefois, cet effet ne devrait jouer que pour les firmes les plus performantes, les firmes les moins performantes n'ayant aucun intérêt à publier des informations.

42 - Pluralité des types de créanciers étrangers

Les créanciers étrangers recouvrent plusieurs catégories de bailleurs de fonds soumis à des obligations qui varient selon la nature de la dette (publique ou privée) et le type de marché (réglementé ou non). À la différence des émissions d'actions, les émissions de titres représentatifs d'une créance ne sont pas toujours soumises à une réglementation exigeante (Flanigan *et al.*, 1999). Plusieurs catégories d'endettements émergent si l'on tente de les classer en fonction de ces deux critères. Le tableau ci-dessous opère une distinction entre les différents types de dettes « étrangères ».

Tableau 15 : Les différentes dettes « étrangères »

Type de marché	Nature de la dette	
	Publique	Privée
Réglementé	Obligations étrangères	
Non réglementé	Euros-obligations	Emprunts bancaires

La lecture du tableau 15 fait ressortir trois types de dettes. D’abord, des dettes privées libellées en devises sont contractées auprès des banquiers locaux dans les lieux d’implantation à l’étranger. Ensuite, des dettes publiques sont émises sur des marchés financiers sous la forme d’euros-obligations. Et enfin, les dettes prennent la forme d’obligations étrangères. Les trois types de dettes étrangères, emprunts privés auprès des banques locales par les filiales, obligations étrangères et euros-obligations ont des conséquences diverses sur l’offre.

43 - Formulation de la proposition

Nous venons de montrer qu’il existe plusieurs types de dettes qualifiées d’étrangères. Après avoir analysé quel rôle joue la comptabilité dans la réduction des coûts d’agence dans chacun des trois cas, nous formulons une proposition.

- Les dettes des filiales étrangères en devises locales

Les emprunts effectués à l’étranger auprès de banquiers locaux sont en général libellés dans la devise du pays d’accueil de la filiale. Ils sont souvent assortis de garanties émanant de la société mère. De ce fait, les prêteurs des filiales situées dans des pays distincts du pays d’origine de la société-mère ont intérêt à connaître la solvabilité du groupe. Or, parallèlement, si la société mère a accordé une garantie à une filiale, elle l’intègre dans son périmètre (Mian et Smith, 1990). Les banquiers, pour connaître la solvabilité du groupe, sont dès lors susceptibles de demander des états financiers consolidés édictés en suivant des normes alternatives. En conséquence, les groupes dont les filiales font des emprunts dans leur pays d’implantation devraient être plus enclins à adopter des normes alternatives.

- Les obligations étrangères

Les obligations étrangères sont émises par un emprunteur étranger sur le marché d'un pays dans la monnaie locale. À titre d'exemple, citons le cas d'un emprunt en francs suisses émis sur le marché suisse par une entreprise britannique. Les émissions remplissent alors les conditions de publicité imposées par l'organisme qui supervise les marchés financiers du pays d'émission. En général, les entreprises doivent pratiquement fournir des états financiers certifiés. On peut donc inférer que ces émissions se traduisent par l'adoption de normes alternatives plus faciles à certifier par un auditeur situé dans un pays différent du pays d'origine de la firme.

- Les euros-obligations

Les emprunts émis sur les « euromarchés » s'appellent des euros-obligations. Ce sont des instruments libellés dans une monnaie d'un pays et émis sur des marchés hors de ce pays. Par exemple, les emprunts en francs français émis en Allemagne sont des euros-obligations. En 1996, les emprunts émis sur les euromarchés représentaient 80 % de la valeur nominale des émissions internationales. Généralement, ils sont émis sur plusieurs marchés en même temps. Ce type d'emprunt a l'avantage d'être très flexible : les émetteurs levant des fonds sur de multiples marchés tout en conservant le choix de la monnaie de paiement. Néanmoins, le manque de transparence de ces émissions limite les entrées sur ces marchés. Choi (1973) a sélectionné 64 entreprises de plusieurs pays ayant émis des euros-obligations, puis il les a comparées à 64 entreprises similaires qui n'ont pas procédé à des émissions de titres. Les résultats permettent à l'auteur de rejeter l'hypothèse selon laquelle l'amélioration du niveau de publication du groupe expérimental ne diffère pas de celle du groupe de contrôle sur la période considérée. Ainsi ces émissions s'accompagnent généralement d'une amélioration des informations publiées. Pour les marchés des créances étrangères, les entreprises issues de pays avec une tradition comptable peu orientée vers les marchés ont tendance à choisir des lieux de cotation moins exigeants en termes d'obligations comptables. Les entreprises françaises émettant des dettes libellées dans des devises de pays avec une tradition de transparence seraient dès lors fondées à adopter des normes alternatives.

Proposition A.2.2 : La présence de créanciers étrangers incite les dirigeants à adopter des normes comptables alternatives.

Les résultats concernant le niveau de la dette ne se retrouvent pas si l'on considère la nationalité des créanciers. L'explication est très simple. Les investisseurs internationaux, créanciers ou actionnaires, ont un comportement spécifique et s'appuient sur les états financiers pour réduire les coûts d'agence.

Le tableau 16 ci-après reprend un certain nombre d'études relevant de tests effectués entre endettement et politique comptable.

Tableau 16 : Opérationnalisation des coûts d'agence de la dette

Auteurs	Variable expliquée	Échantillon	Variables explicatives
Choi (1973)	Évolution d'un indice de publication	64 entreprises qui ont émis des obligations libellées en euros avant 1971 et 64 entreprises (Groupe de contrôle)	Emission d'obligations (s)
Dhaliwal (1980)	Méthode du coût complet	72 firmes qui utilisent le coût complet 41 firmes qui utilisent la méthode de la recherche fructueuse	Endettement
Chow (1982)	Engagement d'un auditeur	65 firmes OTC (dont 38 % auditées) 100 firmes NYSE (79 % auditées) de 1926	Endettement Valeur comptable de la dette / Taille
Chow et Wong-Boren (1987)	Publications volontaires	53 entreprises mexicaines	Actifs en place (ns) et endettement (ns)
Wong (1988)	Adoption des coûts actuels	Entreprises australiennes	DLT/A-DCT (s)
Norton (1989)	Adoption de la SFAS 87	84 entreprises américaines	
Duke et Hunt (1990)	Multiples choix	Méta-étude	Endettement (s)
Whittred (1987)	Consolidation	187 entreprises américaines	Contrat de garantie (s)
Mian et Smith (1990)	Consolidation	483 entreprises américaines	Contrat de garantie (s)
Defond (1992)	Changement d'auditeur	131 changements d'auditeurs	Emissions de titres (s) et endettement. (s)
Sami et Welsh (1992)	Adoption anticipée SFAS 87	67 adopteurs a priori 1986 – 1987 67 adopteurs tardifs	Endettement (n.s.) Clause (s)
Tung Weygand (1994)	Adoption anticipée SFAS 87	413 adopteurs a priori 1986 117 adopteurs a posteriori 1987	Endettement (s) Effet sur ratio FFI/résultat (s)
Raffournier (1995)	Information volontaire	161 entreprises suisses (1991)	Endettement (ns)
Giner Inchausti (1997)	Information volontaire	49 entreprises espagnoles entre 1989 et 1991	Endettement [D/CP] (ns)
Carlson et Chenchuramaiah (1997)	Gestion des résultats	275 entreprises	D/A < 5 % (ns), D/A > 5 % et < à 25 % (ns) et D/A > 25 % (s)
Dumontier et Raffournier (1998)	Adoption des normes IAS	133 firmes dont 52 IAS	Endettement (ns)
El-Gazzard <i>et al.</i> (1999)	Adoption des normes IAS	87 firmes IAS et 87 firmes de contrôle	Ratio D/CP (s. 10 %) (-)
Depoers (2000)	Publication volontaire	102 entreprises françaises (1995)	Endettement (ns)
Piot (2001)	La qualité de l'auditeur	285 entreprises françaises (1997)	Opportunité de croissance et endettement (s)

(s) variable explicative significative statistiquement, (ns) variable non significative

$D/A = \text{Dettes} / \text{Actif}$; $D/CP = \text{Dettes} / \text{Capitaux propres}$; $DLT/A-DCT = \text{Dettes} / \text{Actif} - \text{Dettes à court terme}$

(E) Conclusion de la section

Dans ce chapitre, nous avons supposé que les systèmes comptables sont utilisés pour réduire les asymétries informationnelles entre les dirigeants et les bailleurs de fonds potentiels et aussi pour résoudre les conflits d'agence. Les deux théories ne sont pas équivalentes au regard des postulats généraux. Les coûts d'agence sont toujours supportés par l'agent alors que, dans la théorie du signal, les coûts sont alternativement supportés par l'une ou l'autre partie au contrat (Morris, 1987). Ces deux théories peuvent donc logiquement être utilisées pour expliquer l'adoption de normes comptables internationales. C'est ce que nous tentons de faire dans cette recherche qui partira des hypothèses synthétisées dans le tableau ci-dessous.

Tableau 17 : Récapitulatif des propositions relatives à la théorie de l'agence

Les propositions de la théorie de l'agence
Postulat A.0.1 : La référence à des normes édictées par un normalisateur comptable distinct du Conseil national de la comptabilité dans les états financiers traduit l'adoption de normes alternatives.
Proposition A.1.1 : Les dirigeants qui appartiennent à un réseau contractuel complexe tendent à adopter des normes comptables alternatives.
Proposition A.1.2 : La dispersion du capital – en cours ou effective – incite les dirigeants à adopter des normes comptables alternatives.
Proposition A.1.3 : L'accroissement de la part relative des actionnaires étrangers dans la répartition du capital incite les dirigeants à adopter des normes comptables alternatives.
Proposition A.2.1 : Un niveau d'endettement élevé incite les dirigeants à adopter des normes comptables alternatives.
Proposition A.2.2 : La présence de créanciers étrangers incite les dirigeants à adopter des normes comptables alternatives.

Section 2 - La théorie institutionnelle : coercition, transmission de normes et mimétisme

En réaction au courant inspiré de la théorie de l'agence, des chercheurs remettent en cause l'exclusivité des facteurs économiques pour expliquer les choix comptables (Hines, 1988). Ils s'appuient sur des théories alternatives aux approches économiques, accordant une place prépondérante aux facteurs sociologiques. Parmi celles-ci, nous avons opté pour la théorie néo-institutionnelle des organisations (TNIO).

Une telle approche nous a paru particulièrement adaptée pour expliquer le choix d'un ensemble de normes. En effet, l'appellation « *Generally Accepted Accounting Principles* » indique que les normes sont utilisées parce qu'elles sont généralement acceptées. D'ailleurs, Montagna (1986) insiste sur l'aspect conventionnel des normes qui, pour lui, sont « *des règles, qui définissent ce qu'est une présentation fidèle des transactions financières aux actionnaires et au public, sur lesquelles comptables et communauté d'affaires sont en accord*⁷⁰ ». Les principes comptables sont « *des représentations symboliques de valeurs et d'engagements partagés par une communauté de praticiens* ».

Les apports de la théorie se situent à deux niveaux. À un premier niveau, la théorie explique comment, en réponse aux pressions institutionnelles, les entreprises sont amenées à dissocier la forme des outils de gestion de leur substance. La forme réfère à l'aspect formel de l'outil alors que la substance correspond à son utilisation effective. Ainsi, les entreprises introduisent des outils sans réellement toujours les déployer dans l'organisation (Meyer et Rowan, 1977). À un second niveau, la théorie décrit les modalités d'influence des environnements institutionnels sur les organisations et ainsi comment les premiers structurent les secondes (DiMaggio et Powell, 1983). Les organisations deviennent isomorphes avec les champs institutionnels structurés autour de l'État, des instances professionnelles et des autres entreprises.

La transposition de la théorie en comptabilité suggère que les entreprises adoptent les

⁷⁰ Traduction libre de : « *rules which define what is a fair presentation of financial transactions to shareholders and the public, as agreed upon by both accountants and the business community* ».

normes comptables indépendamment des conséquences en termes d'efficacité. Le souci de légitimation au sein d'un environnement institutionnel est alors le déterminant de l'adoption.

Après avoir analysé les tenants et les aboutissants de la TNIO à un niveau théorique (A), nous verrons que, dans un contexte comptable, la théorie permet de formuler des hypothèses quant aux modalités d'utilisation des normes (B) et en ce qui concerne les facteurs conduisant à l'utilisation des normes (C et D).

(A) Les fondements de la théorie néo-institutionnelle

Les fondements de la théorie néo-institutionnelle des organisations ont été posés dans l'article de Meyer et Rowan (1977), et complétés par celui de DiMaggio et Powell (1983). En quoi la TNIO se distingue-t-elle des autres théories institutionnelles ? Nous insistons sur trois spécificités de la TNIO. Les fondements de la théorie néo-institutionnelle des organisations sont traités en trois parties. D'abord, nous montrons que le concept d'institution est au centre de la théorie (1). Puis nous analysons, d'une part les conséquences empiriques en faisant ressortir le rôle du champ institutionnel, et d'autre part les aspects théoriques en insistant sur la place relative de l'individu et de l'organisation (2). Enfin, dans une troisième étape, nous indiquons quels sont ses apports potentiels pour expliquer les phénomènes organisationnels (3).

(1) De l'institution à l'environnement institutionnel

Le concept d'institution est au cœur de la TNIO. Nous définissons séparément les expressions « institution » et « environnement institutionnel ».

11 - Le concept d'institution

Le concept d'institution tel qu'il est utilisé dans la TNIO a pour origine les travaux de Veblen, économiste allemand du début du vingtième siècle. Ce dernier est considéré comme un père fondateur de la théorie institutionnelle. Il a défini les institutions comme

les « *habitudes établies de sens commun pour la généralité des hommes*⁷¹ » (Veblen cité par Scott 1995, page 3). Les néo-institutionnalistes, quant à eux, fournissent une définition large du concept d'institution. Pour eux, les institutions sont constituées des « *activités et structures normatives, cognitives et régulatrices qui fournissent stabilité et signification au comportement social. Les institutions sont transportées par différents porteurs, appareils – cultures, structures et routines – et opèrent à de multiples niveaux de juridictions*⁷² » (Scott, 1995, page 48).

Deux points semblent ressortir des définitions antérieures : l'institution est une réalité socialement construite et une convention socialement légitimée.

En premier lieu, l'institution est une réalité socialement construite. *Le Robert* définit l'institution notamment comme : « *quelque chose d'institué par les hommes (par opposition à ce qui est établi par la nature)* ». À l'instar de la définition du dictionnaire, l'institution est appréhendée par la TNIO comme une réalité socialement construite même si elle peut, éventuellement, faire l'objet d'une naturalisation *a posteriori*. Une institution est « *un ordre social qui a atteint un certain état [...] un cadre social qui révèle un processus particulier de reproduction*⁷³ » (Jepperson, 1991, page 145). Au bout d'un certain laps de temps, les hommes la perçoivent et la reconnaissent comme naturelle. La réalité socialement partagée et objectivée par les hommes devient réifiée, c'est-à-dire objective et tangible. Acceptée sans discussion, elle s'impose naturellement (Berger et Luckman, 1996). L'institutionnalisation est réinterprétée par Meyer et Rowan comme l'émergence de règles institutionnalisées. En effet, les règles y sont traitées comme des faits sociaux indépendamment des acteurs impliqués dans leur production et leur reproduction (Meyer et Rowan, 1977).

⁷¹ Traduction libre de : « *settled habits of thought common to generality of man* », page 239 in Veblen Thorstein (1898) « Why is Economy not an Evolutionary Science », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 25, p. 373 – 397.

⁷² Traduction libre de : « *Institution are composed of cultured-cognitive, normative and regulative elements that, together with associated activities and resources, provide stability and meaning to social life. Institutions are carried out by various types of carriers, including symbolic systems, routines and artefacts* ».

⁷³ Traduction libre de : « *Institutions represents a social order or pattern that has attained a certain state or property [...] a social pattern that reveals a particular reproduction process* ».

Au sein de la TNIO l'institution explique le marché alors qu'en économie, l'institution est produite par le marché. Pour les économistes, une institution se fait jour dès lors que les bénéfices liés à son existence sont plus grands que les coûts de transaction au moment de son apparition (Williamson, 1981 et Williamson, 1988). Elle traduit une continuité de la théorie économique standard. Dans la théorie des coûts de transaction, les individus ont des difficultés pour mettre en œuvre les contrats parce qu'ils font face à des limites cognitives et à une information incomplète. Les hypothèses de base de l'économie standard sont modifiées mais le raisonnement repose encore sur un arbitrage entre des coûts et des avantages et reste ancré dans l'économisme. Le concept d'institution n'exprime pas la même chose dans la théorie néo-institutionnelle et dans le cadre de l'économie institutionnelle. L'expression « institution » a donc une signification différente au sein de la théorie des organisations et au sein de la théorie économique. De surcroît, les deux théories sont *a priori* antagonistes. En économie les institutions sont systématiquement naturalisées. De plus, le niveau d'analyse est aussi différent, la TNIO se situant à un niveau global. Et elles sont ainsi, dans une certaine mesure, complémentaires. L'économie est insérée dans un contexte institutionnel.

En second lieu, l'institution est une convention socialement légitimée. Une institution est plus restrictive qu'une convention. Selon Mary Douglas, l'institution est composée de plusieurs conventions. « *Pour qu'une convention devienne une institution sociale légitime, il faut une convention parallèle de type cognitif qui la soutienne*⁷⁴ » (Douglas, 1999, page 66). Prenons un exemple pour illustrer la distinction. Le fait de rouler à droite ou à gauche sur les routes est une convention. Le fait de rouler à gauche au Royaume-Uni est une institution. Elles correspondent, respectivement, à une règle générale et à une règle pragmatique. L'institution est donc une convention légitime. Dans une tribu, certains échanges se font par convention suivant les règles du marché, mais le marché n'est pas pour autant une institution comme dans une économie capitaliste occidentale. L'institution se distingue donc de la convention. La définition de Mary Douglas se rapproche étroitement de celle des néo-institutionnels. Elle indique que, contrairement à la convention, l'institution est un « *groupement social légitimé* » (Douglas, 1999, page 66). Autrement dit, contrairement à la convention, l'institution est

⁷⁴ La citation (et donc la pagination) est extraite de la version française publiée en 1999. L'ouvrage original en anglais a été publié en 1986.

toujours légitimée⁷⁵. Nous venons de montrer que l'institution de la TNIO est distincte du concept de convention. En conséquence, nous n'utiliserons pas le courant conventionaliste français (Favereau, 1989, 1994, Gomez, 1996). Tout au long des développements, il ne faudra pas confondre les deux concepts.

12 - Le concept d'environnement institutionnel

Plus qu'à des institutions, les auteurs de la théorie font référence à des environnements institutionnels. Qu'est-ce qui permet de caractériser l'environnement ? *Le Robert* donne la définition suivante de l'environnement : « *ensemble des conditions naturelles (physiques, chimiques, biologiques) et culturelles (sociologiques) dans lesquelles les organismes vivants (en particulier l'homme) se développent* ». L'environnement institutionnel réfère aux aspects sociaux-culturels de la définition. En effet, étant un environnement socialement construit, il est donc institutionnalisé. L'environnement est alors formé des d'éléments divers.

*« Dans les sociétés modernes, les éléments des structures formelles rationalisées sont profondément enracinés dans, et reflètent, la compréhension partagée de la réalité sociale. De nombreuses positions, politiques, programmes et procédures de l'organisation moderne ont une force obligatoire en raison de l'opinion public, des constituants les plus importants, du savoir légitimé par le système éducatif, des lois, et par les définitions des négligences et de la prudence définies par la jurisprudence. De tels éléments de la structure formelle sont des manifestations de règles institutionnelles puissantes qui fonctionnent comme des mythes hautement institutionnalisés »*⁷⁶ (Meyer et Rowan, 1977, page 343).

Il n'est pas naturel, parce qu'institué par les hommes. L'environnement institutionnel peut être appréhendé comme des cadres de comportements hautement institutionnalisés et culturellement sanctionnés (Lincoln, Hanada et McBride, 1986). Il est formé par les

⁷⁵ Les influences mimétiques sont donc conventionnelles avant d'être institutionnelles.

⁷⁶ Traduction libre de : « *In modern societies, the elements of rationalized formal structure are deeply ingrained in, and reflect, widespread understandings of social reality. Many of the positions, policies, programs, and procedures of modern organizations are enforced by public opinion, by the views of important constituents, by knowledge legitimated through the educational system, by social prestige, by the laws, and by the definition of negligence and prudence used by courts. Such elements of formal structure are manifestations of powerful institutional rules which function as highly rationalized myths that are binding on particular organizations* ».

contextes idéologiques, politiques, légaux et culturels des organisations.

Ainsi, l'environnement institutionnel s'oppose dans une certaine mesure à l'environnement technique (Scott et Meyer, 1983). Pour eux, les secteurs institutionnels sont caractérisés par l'élaboration de règles et d'obligations auxquelles les organisations doivent se conformer si elles veulent recevoir le support de l'environnement et être légitimées. Les secteurs techniques sont ceux, à l'intérieur desquels un produit ou un service est échangé sur un marché, de façon à ce que les organisations soient récompensées pour le contrôle effectif et efficace du processus de travail.

Les éléments, qui proviennent des environnements institutionnels, sont adoptés tels quels ou légèrement modifiés. Au contraire, les éléments qui proviennent des environnements techniques sont transformés et incorporés dans les produits. La modification est différente de la transformation. Dans le premier cas, l'élément perd sa substance. Dans l'autre cas, les éléments adoptés peuvent néanmoins être modifiés lorsqu'ils sont adoptés. En effet, la copie d'un modèle ne suppose pas sa reproduction à l'identique par les organisations. Plus précisément, le critère de différenciation entre les deux types d'environnements réside dans le fait que les institutions ne sont pas tangibles, ni explicables par les contingences directes des tâches (Selznick, 1957 ; Scott et Meyer, 1983).

Cette opposition entre les aspects techniques et les aspects institutionnels a été féconde. Transposée à la comptabilité, elle indique qu'au-delà de leur fonction technique les systèmes comptables jouent un rôle social (Burchell *et al.*, 1980 ; 1985). Ils sont utilisés tantôt dans une finalité technique, soit pour rendre des comptes, soit parfois pour informer, tantôt symboliquement pour légitimer des faits.

Dans cette partie, les concepts d'institution et d'environnement institutionnel ont été définis. La partie suivante vise à tirer les conséquences empiriques puis théoriques.

(2) Les conséquences du rôle central de l'institution

Accorder un rôle central aux institutions a deux conséquences. Empiriquement, les effets des environnements institutionnels sur les acteurs sont rendus opératoires par l'intermédiaire du champ (21). Théoriquement, l'organisation et les individus relèvent d'une conception particulière par rapport à l'environnement institutionnel (22).

21 - La causalité est localisée dans le champ

La spécificité de la théorie réside avant tout dans la localisation de la causalité (au sein de l'environnement institutionnel) et requiert donc une unité d'analyse spécifique. Pratiquement, l'identification et l'analyse de la structuration à un niveau d'analyse intermédiaire entre l'environnement au sens large et les organisations rendent opératoire le concept d'environnement institutionnel.

Ce niveau intermédiaire utilisé dans l'analyse est appelé champ institutionnel. Ses composantes sont les :

« organisations qui, au niveau agrégé, constituent une aire reconnue de vie institutionnelle : les fournisseurs clés, les consommateurs de ressources et de produits, les agences régulatrices et les autres organisations qui produisent des services et des produits similaires⁷⁷ » (DiMaggio, 1983, page 148).

Cette définition montre que le champ intègre non seulement les ensembles d'organisations, les populations organisationnelles mais aussi les relations verticales et les acteurs gouvernementaux qui participent à la formation des champs institutionnels. De plus, par rapport aux autres regroupements identifiés dans la littérature, le champ accorde une place prépondérante aux significations. D'abord, les ensembles organisationnels regroupent les organisations individuelles, leurs partenaires d'échange et leurs concurrents. Quant aux populations organisationnelles, elles correspondent à des ensembles d'organisations, ayant des formes similaires et produisant des services similaires. Les relations verticales apparaissent avec les liens de propriété, qui unissent

⁷⁷ Traduction libre de : « *Organizations that in the aggregate, constitute a recognized area of institutional life: key suppliers, resource and product consumers, regulatory agencies, and others organizations that produce service or products* ».

les centres de décisions aux unités autonomes. Enfin, les acteurs gouvernementaux et professionnels sont les « législateurs » au sens large, ils établissent des règles. Le rôle majeur joué par le champ institutionnel est défini précisément ci-après. Il englobe d'autres formes de regroupements comme l'ensemble d'organisations, la population et la communauté inter-organisationnelle, en insistant sur l'idée d'organisations reconnues au niveau global. Nous en avons identifié trois dans la littérature.

Scott (1995) distingue aussi le champ de l'ensemble d'organisations tel qu'il a été défini par Blau. Ce dernier inclut non seulement une organisation donnée d'intérêts, appelée l'organisation focale, mais aussi ses relations aux autres organisations qui sont critiques pour son fonctionnement et sa survie.

Ensuite, la population, comme niveau d'analyse, est apparue avec Hannan et Freeman (1977) et Aldrich (1979). La population réfère à une agrégation d'organisations qui sont similaires suivant certains aspects. Ce niveau d'analyse identifie un ensemble de questions, et, a reçu un grand intérêt. Contrairement au champ, la population néglige les aspects symboliques des relations entre les organisations.

Également, la communauté inter-organisationnelle caractérise les relations existantes entre une collection d'organisations, diverses et similaires, dans une aire géographique délimitée. Cette approche insiste ni sur l'organisation individuelle, ni même sur leurs caractéristiques en tant qu'agrégation, mais sur le réseau de relations parmi les organisations. La communauté inter-organisationnelle représente un mouvement significatif de l'organisation individuelle vers l'ensemble organisationnel.

Enfin, plus récemment, des auteurs ont utilisé l'expression de secteur sociétal, qui peut dans une certaine mesure être synonyme de champ. Reposant sur le concept d'industrie, il est plus large que ce dernier. Il convient d'ajouter les organisations qui influencent de façon critique la performance.

« Le secteur sociétal inclut (1) une collection d'organisations opérant dans le même domaine, identifiées par la similarité des produits, services offerts ou de leur fonction, et (2) regroupe aussi les organisations qui influencent la performance des organisations locales : par exemple, les fournisseurs et les clients, les propriétaires et les régulateurs, les bailleurs de fonds et les concurrents. L'adjectif 'societal' rend compte de l'idée selon laquelle le secteur sociétal s'étend du local au national et même vers les acteurs internationaux⁷⁸ » (Scott et Meyer, 1991, page 117).

L'environnement est défini par la densité des interactions, les flux d'informations et l'identification des membres. Les champs sont définis, en terme de cadres cognitifs et normatifs partagés. Selon Scott : *« la notion de champ est liée à l'existence d'une communauté d'organisations qui partagent un système commun de sens et dont les participants interagissent plus fréquemment et plus fidèlement les uns avec les autres plutôt qu'avec les acteurs extérieurs⁷⁹ »* (Scott, 1994, cité par Scott, 1998, page 129). Donc, ils se définissent, aussi par l'appartenance à un système de régulation commun.

En résumé, la TNIO suggère qu'il existe une rationalité collective qui prend son origine dans les environnements institutionnels. Aussi, l'analyse empirique porte alors, en partie, sur l'émergence, la structuration et l'évolution du champ.

22 - Statut de l'organisation et de l'individu

Au niveau théorique, l'approche institutionnelle repose sur des présupposés sur l'organisation et sur le comportement des individus qui la composent.

À l'opposé de la théorie économique de l'agence, il y a donc une personnalisation de

⁷⁸ Traduction libre de : *« A societal sector is defined as (1) a collection of organizations operating in the same domain, as identified by the similarity of their services, products or functions, (2) together with those organizations that critically influence the performance of the focal organizations: for example, major suppliers and customers, owners and regulators, funding sources and competitors. The adjective societal emphasizes that organizational sectors, in modern societies are likely to stretch from local to national or even international actors ».*

⁷⁹ Traduction libre de : *« The notion of field connotes the existence of a community of organizations that partakes of a common meaning system and whose participants interact more frequently and fatefully with one another than with actors outside the field. »*, in Scott R. (1994), « Conceptualizing Organizational Field: Linling Organizations and Societal System », pages 207 – 208 in Systemrationalität und Partial Interesse, (Eds) Derlien H. Gerhardt U. et Scharpf F. W. Nomos Verlagsgesellschaft, Allemagne.

l'organisation. Les organisations ne survivent que si elles répondent aux demandes des acteurs dont elles dépendent pour l'accès à la légitimité et aux ressources. Non seulement les contextes affectent les comportements des individus qui composent les organisations, mais ils influencent aussi les organisations en tant qu'acteurs collectifs. Dans cette optique, les organisations sont considérées collectivement avec des ressources, des droits, des capacités distinctives et des limitations. Toutefois, l'organisation demeure un réceptacle plus ou moins passif d'un savoir reconnu. Reposant sur des règles formées au sein de l'État et au sein d'un système mondial de régulation, ce dernier ensemble est extérieur et hiérarchiquement supérieur à l'organisation (Thomas et Meyer, 1984). La mise en œuvre des éléments institutionnels provient aussi parfois de l'organisation elle-même ou de l'imitation d'organisations similaires (Tolbert et Zucker, 1983 ; Tolbert, 1985 et Zucker, 1987). Les frontières entre l'organisation et les environnements disparaissent au profit du champ social auquel appartient celle-là. Les effets institutionnels ne sont pas réductibles aux « *effets générés par le réseau de comportements sociaux et de relations qui composent et entourent une organisation donnée*⁸⁰ » (Meyer et Rowan, 1977, page 341).

Il y a une perte du sujet par rapport à Berger et Luckman (1996). Les acteurs et les organisations deviennent passifs, l'environnement structurant leurs choix. Cette passivité n'est pas totale. En effet, les acteurs peuvent néanmoins participer à la construction des institutions en déployant des actions de lobbying. De plus, ils font, généralement, face aux contraintes en menant des stratégies de manipulation (Oliver, 1990). La visée interprétative du sujet s'efface et laisse la place à un individu inséré dans une structure qui contraint ses choix (Leuenberger et Pinch, 2000). Le sujet devenu agent, travaille pour atteindre non pas ses objectifs personnels comme un acteur, mais ceux de l'organisation en congruence avec l'environnement. En conséquence, les acteurs individuels pertinents à prendre en compte sont les individus dans leur rôle comme agents des entreprises, des groupements professionnels et d'autres organisations. Par exemple, les experts-comptables sont socialisés par le cabinet d'audit auquel ils appartiennent (Anderson-Gough *et al.*, 2001 ; Dirsmith *et al.*, 1997). De même, les auditeurs sont membres des organisations regroupant les professionnels

⁸⁰ Traduction libre de : « *effects generated by the network of social behaviour and relationship which compose and surround a given organization* ».

comptables comme l'ordre des experts-comptables (OEC) et la compagnie nationale des commissaires aux comptes (CNCC) en France. Bien souvent, les conflits entre l'appartenance à un cabinet et à un groupement professionnel existent mais ils restent internes à la profession (Caramanis, 1999). En effet, quand bien même les auditeurs représenteraient leur cabinet, ils restent avant tout des professionnels. L'appartenance professionnelle domine largement (Sikka et Wilmott, 1995). Cette conception est en opposition avec les postulats de la théorie de l'agence, les individus ne maximisant pas leur utilité. La théorie suppose néanmoins que les humains ont une préférence pour la certitude et donc pour la prédictibilité de la vie de l'organisation (DiMaggio, 1988). Les individus, par le biais de la socialisation, cherchent à se conformer aux normes imposées par l'organisation à laquelle ils appartiennent. Dans le cadre de la TNIO, les agents sont donc supposés rechercher une solution satisfaisante.

(3) Les apports de la théorie

Les apports de la théorie sont doubles. D'une part, la théorie concerne les modalités d'adoption et d'autre part, elle s'intéresse aux raisons de l'adoption. Ces deux points sont abordés ci-dessous.

Le premier apport de la théorie réside dans la prise en considération des aspects symboliques comme facteur explicatif des configurations organisationnelles. Ni la concurrence, ni une obligation objective d'efficacité ne suffisent à expliquer l'adoption d'une structure organisationnelle ou d'une pratique de gestion. Les croyances, les règles et les rôles institutionnalisés – les aspects symboliques – sont structurants pour les environnements (Meyer et Rowan, 1977). La nécessité de satisfaire les attentes extérieures à l'entreprise conduit les dirigeants à revendiquer l'utilisation de structures congruentes avec les environnements externes, mais sans toujours les mettre en œuvre.

Le second apport consiste à expliquer comment les modèles qui sont des mythes institutionnalisés s'imposent aux entreprises. DiMaggio et Powell (1983) constatant que les organisations sont de plus en plus similaires, se demandent pourquoi les organisations deviennent-elles homogènes ? La réponse qu'ils font est la suivante : les structures organisationnelles résultent de l'appartenance à des environnements

institutionnels et donc les interactions entre ces derniers et les organisations aboutissent à l'isomorphisme institutionnel.

La vocation de la théorie est d'expliquer les similitudes structurelles entre différentes organisations. Pour ce faire, DiMaggio et Powell (1983) utilisent le concept d'isomorphisme repris de Hannan et Freeman (1977) et ainsi se démarquent néanmoins de l'écologie des populations. En effet, il ne s'agit plus d'un isomorphisme compétitif mais d'un isomorphisme institutionnel. L'isomorphisme compétitif suppose que les pressions vers l'homogénéisation résultent de la concurrence créée par les marchés. Alors que l'isomorphisme institutionnel voit l'homogénéisation d'abord comme le résultat d'une recherche de légitimité politique et institutionnelle.

L'isomorphisme peut être de trois sortes : respectivement coercitif, mimétique et normatif (DiMaggio et Powell, 1983). La nature des pressions exercées par les environnements institutionnels est déterminante pour distinguer les trois types d'isomorphisme les uns des autres. L'isomorphisme coercitif se fait jour lorsque l'organisation encourt des sanctions d'une autre organisation en cas de non-respect des prérogatives imposées dans la forme de règles à respecter. Elle ne peut pas se soustraire à une autorité. Le cas typique est l'État qui édicte des règles impératives. Les gestionnaires mettent en place des structures, en premier lieu, pour satisfaire cette autorité supérieure indépendamment des besoins immédiats de l'organisation, qui ne sont que secondaires. L'isomorphisme mimétique se manifeste lorsque les gestionnaires sont confrontés à une situation incertaine. Les outils de gestion sont utilisés parce qu'ils sont similaires à ceux existant dans d'autres organisations. L'isomorphisme normatif apparaît avec la professionnalisation qui contribue à la standardisation des fonctions d'administration dans les entreprises. Les gestionnaires déployant dans les organisations les outils de gestion rencontrés soit dans leur carrière antérieure (effet de l'expérience) soit lors de leur formation (rôle de la pédagogie). Quant aux membres d'une profession, comme par exemple les comptables, ils cumulent les effets de l'expérience et le rôle de la pédagogie et deviennent les prescripteurs les plus actifs. Dans les trois situations, les organisations, sous l'emprise d'une rationalité collective, deviennent isomorphes avec ces environnements respectivement dominés par l'État, les autres organisations et les professions. Une des composantes du modèle est la similitude (ou l'absence de

similitude) entre les organisations. Dans les études empiriques, c'est la variable expliquée.

La première section a été consacrée aux fondements de la théorie institutionnelle. Dans un premier temps, nous avons étudié le concept d'institution dans le cadre de celle-ci. Dans une deuxième partie, nous avons évalué les conséquences pour l'analyse de la place centrale de l'institution. Enfin, la troisième partie est consacrée aux apports potentiels de la théorie en termes de formulation d'hypothèses. Ces fondements sont un point de départ à la construction d'hypothèses.

Dans les sections suivantes, nous développons quatre hypothèses. La première section est relative à l'adoption d'une forme organisationnelle (structure) ou d'un outil de gestion (pratique). Les trois sections suivantes abordent l'adoption et successivement la coercition, l'imitation puis la professionnalisation. Peu d'études ayant été menées explicitement dans le paradigme institutionnel en comptabilité, le recours à des études ayant pour objet d'autres outils de gestion (stratégie, gestion des ressources humaines et marketing par exemple) est donc une nécessité. Les résultats de recherches effectuées en comptabilité, qui, bien que ressortissant d'autres paradigmes, sont mobilisés pour éclairer notre propos.

La partie sur les fondements nous a amenés à définir les institutions, à prendre en considération ces définitions sur la démarche de recherche (conséquences empiriques et théoriques) et enfin à faire ressortir quels sont les apports de la théorie à l'étude de l'adoption de nouveaux outils de gestion par les organisations.

(B) Adoption symbolique des outils de gestion

Concernant les modalités d'adoption, la théorie institutionnelle nous amène à retenir deux propositions que nous transposons au champ comptable pour comprendre et expliquer les modalités d'adoption. D'une part, les entreprises adoptent des outils de gestion pour se légitimer vis-à-vis de l'extérieur. D'autre part, parallèlement, elles peuvent déconnecter les pratiques des aspects symboliques. La section est composée de deux parties distinctes. Dans la première partie, nous indiquons que les systèmes comptables sont développés à des fins de légitimation. Dans la deuxième partie, nous

montrons qu'une telle possibilité est permise par la déconnexion des pratiques des normes et nous formulons une hypothèse.

(1) Systèmes comptables et légitimation

Dans le paragraphe ci-dessous, nous développons l'argumentation suivante. Nous partons de l'idée que les entreprises deviennent et restent légitimes en répondant aux attentes des partenaires externes et du public. Parallèlement, nous rappelons que les normes comptables sont un vecteur de légitimation. Puis, nous en concluons que la comptabilité est un outil de légitimation pour les entreprises.

Les entreprises gagnent en légitimité en répondant à des attentes qui leur sont extérieures. L'État, les professionnels et l'opinion publique produisent des règles complexes. Ainsi, ils façonnent des cadres de comportements institutionnalisés, ayant la forme de mythes rationalisés. Ces cadres sont des mythes parce qu'ils sont d'abord des croyances largement partagées dont les effets sont réels. « *Ici, pas dans le fait que les individus les croient mais dans le fait qu'ils savent que les autres le font, et que 'pratiquement', les mythes sont vrais*⁸¹ » (Meyer, 1977, page 75). Ils sont rationalisés parce qu'ils prennent la forme de règles qui spécifient les procédures nécessaires pour atteindre une fin donnée.

Historiquement, la technique comptable en partie double a toujours été utilisée par les entreprises à des fins de légitimation. Carruther et Espeland (1991) ont étudié l'émergence puis l'utilisation de la partie double. Les archives révèlent que la doctrine de la partie double a devancé la pratique de plusieurs siècles théorisée dès le Moyen Âge, elle n'a été totalement appliquée qu'au début du vingtième siècle, soit quatre siècles après son invention. Les commerçants discrédités par rapport aux nobles qui faisaient la guerre et aux ecclésiastiques qui se consacraient à la religion, ont commencé à la mettre en œuvre pour légitimer la pratique des affaires.

⁸¹ Traduction libre de : « *The effects of myths inhere, not in the fact that individuals believe them, but in the fact that they 'know' everyone else does, and thus that 'for all practical purposes' the myths are true* ».

Les résultats de deux études montrent qu'une comptabilité analytique réservée techniquement à un usage interne peut être déployée à des fins de légitimation externe. Ansari et Euske (1987) ont étudié un système de comptabilité analytique implanté dans une organisation militaire en partant d'une typologie des utilisations possibles des informations produites par celui-ci. D'un côté, la comptabilité joue un rôle soit rhétorique, soit technique pour les producteurs des informations comptables. De l'autre côté, les informations comptables sont à usage interne ou à destination d'utilisateurs externes. Après avoir identifié dans un premier temps pourquoi une comptabilité analytique a été introduite, les deux chercheurs ont essayé de comprendre si les informations étaient utilisées pour prendre des décisions ou pas. Les preuves collectées indiquent que la comptabilité ne remplissait pas un rôle technique. En effet, l'introduction du système était plutôt justifiée par des raisons d'ordre politique. Concrètement, le système comptable permettait de manipuler les relations internes au sein de l'organisation. La façon dont il a été conçu a imposé un langage commun entre les directions opérationnelles et le personnel travaillant au sein des dépôts de matériel. Le système de comptabilité analytique, bien que techniquement inutile, a ainsi perduré dans le temps parce que les acteurs s'en servaient pour démontrer aux partenaires externes leur engagement dans une gestion qualifiée de « rationnelle ». La comptabilité apparaît donc comme un symbole de rationalité vis-à-vis des groupes externes à l'organisation. La divergence entre l'affichage des objectifs et la déclinaison sous forme de réalisations est un moyen de conserver le contrôle des activités en interne en même temps qu'une légitimité externe. La seconde étude, celle de Covaleski et Dirsmith (1986) décrit, elle aussi, une situation où la comptabilité répond d'abord au souci des parties prenantes externes et non pas à un besoin interne clairement identifié. Dans un contexte hospitalier, les systèmes comptables marquent un engagement dans une gestion rationnelle des ressources. Au lieu de développer en interne des systèmes de comptabilité dotés de critères de performances qui reposent sur une réalité économique sous-jacente, les hôpitaux s'orientent vers les valeurs sociétales pour recevoir un soutien de leur part (Covaleski et Dirsmith, 1986). Ces deux études mettent en évidence le rôle légitimant de la comptabilité. En effet, censée répondre à des besoins internes en permettant une prise de décision pour la gestion quotidienne, la comptabilité analytique fonctionne symboliquement vis-à-vis des environnements institutionnels. Les organisations deviennent légitimes dès lors leur comportement se conforme aux

pratiques les plus appropriées du moment. Finalement, leur structure doit être adéquate aux normes dominantes. C'est pourquoi les dirigeants, par leurs agissements, persuadent le public qu'ils gouvernent des entités légitimes qu'il convient donc de supporter (Meyer et Rowan, 1977).

Nous affirmons que les systèmes comptables externes standardisés par les réglementations étatiques et professionnelles, sont, *a fortiori*, utilisés à des fins de légitimation. D'ailleurs, Mézias (1990, 1995) a démontré qu'aux États-Unis l'adoption d'une méthode comptable particulière pour comptabiliser les crédits d'impôts entre 1962 et 1985 a été fortement influencée par des considérations institutionnelles. L'explication inscrite dans le cadre néo-institutionnel s'avère statistiquement plus robuste que celle, d'inspiration économique, qui s'appuie sur la théorie positive de la comptabilité. À l'instar de Mézias, Neu (1992) a démontré que les publications de prévisions de bénéfices étaient faites en réponse à une contrainte externe. De même, selon Carpenter et Feroz les hommes politiques de la ville de New York, ont adopté une comptabilité d'engagement à la place de la comptabilité de caisse pour restaurer la crédibilité de la ville vis-à-vis des marchés financiers et des agences de notation. En conséquence, l'idée selon laquelle les normes comptables sont adoptées dans un souci de rationalisation vis-à-vis de l'extérieur est confirmée par les matériaux empiriques. Dans ces trois études, la comptabilité correspond à un souci de légitimation externe.

Les auditeurs qui conçoivent et élaborent la connaissance comptable sont eux-mêmes légitimes (Montagna, 1986). La certification ostensible des états financiers, rendant les représentations comptables objectives, renforce donc l'effet légitimant évoqué ci-dessus. La comptabilité constitue donc une forme de langage légitime, son utilisation traduisant l'engagement des entreprises envers une rationalité, celle des comptables (Meyer, 1986). Paradoxalement, les auditeurs à même d'apprécier la malléabilité, l'ambiguïté et la nature politique des règles comptables font croire aux néophytes, qui par définition ne sont pas des spécialistes, que les comptes donnent une image neutre et rationnelle de la situation financière (Carruther, 1995). La comptabilité, alors appréhendée en tant qu'ensemble de croyances et de techniques, agit comme une institution de légitimation vis-à-vis de l'environnement. En tant qu'institution, elle doit être dotée de la capacité à convertir de la légitimité en actions. Ici, les techniques lient

des actions et des valeurs (Richardson, 1987).

En résumé, des normes comptables particulières répondent aux attentes externes qui pèsent sur les organisations. Le souci de conformité externe sert de catalyseur aux adoptions alors qu'en même temps les considérations instrumentales restent secondaires. Ce phénomène, relativement général, ne touche pas uniquement, les entreprises du secteur public mais aussi celles du secteur concurrentiel. En outre il est historiquement validé et l'intervention des auditeurs renforce les effets légitimants de la comptabilité. Nous venons de démontrer que les systèmes comptables internes et externes sont utilisés à des fins de légitimation.

(2) Formulation d'une proposition de recherche sur l'adoption des normes comptables internationales

Le paragraphe précédent précise comment les systèmes comptables sont utilisés à des fins de légitimation. Une telle utilisation est rendue possible par le flou autour de l'interprétation des normes qui se manifeste par une déconnexion entre les structures qui correspondent aux normes comptables et la politique comptable constituée des pratiques des entreprises.

21 - Déconnexion des pratiques et de leur structure

Les contraintes imposées de l'extérieur peuvent se révéler antagonistes des buts de l'organisation. En conséquence, parallèlement à leur stratégie de légitimation externe, les dirigeants s'attachent à résoudre le conflit entre ces contraintes et les impératifs résultant de la gestion interne. Les aspects techniques des organisations deviennent ainsi plus ou moins déconnectés de leur structure. Finalement, les outils de gestion, formellement adoptés, ne sont pas appliqués effectivement, les systèmes d'évaluation des performances en provenance de l'extérieur ne correspondant pas forcément aux besoins propres de l'organisation.

Westphal et Zajac (1994) caractérisent théoriquement et analysent empiriquement la distinction entre l'adoption d'un outil de gestion et sa mise en œuvre. Pour illustrer leur

étude, les deux auteurs étudient le déploiement aux États-Unis de plans de rémunérations variables des dirigeants sans changement substantiel sur le montant des rétributions. En effet, les nouveaux plans d'intéressement à long terme annoncés par les dirigeants des entreprises se sont révélés sans conséquences pratiques importantes, les annonces n'ayant pas été, le plus souvent, suivies de changements dans les pratiques. De plus, lorsqu'il y en a eu, les récompenses effectivement octroyées ont été minimales. En agissant de la sorte, les dirigeants ont répondu aux pressions externes sans modifier leurs pratiques. L'apport de cette étude pour notre problématique réside dans la distinction entre les aspects substantiels et symboliques des plans d'intéressement à long terme. Empiriquement, l'adoption apparaît si les effets de celle-là sont effectifs et se répercutent sur plusieurs années.

« Une condition nécessaire et suffisante pour coder une firme comme ayant adopté un plan d'intéressement à long terme un nouveau plan de performance est la présence d'un intéressement lié à la performance sur plusieurs années, comme les performances des actions ou les performances des entités dans les contrats de rémunération des dirigeants exécutifs⁸² »
(Westphal et Zajac, 1994, page 374).

L'adoption est définie comme une phase de formalisation alors que l'utilisation traduit la mise en application réelle. L'utilisation apparaît lors de la phase de mise en œuvre du changement, c'est-à-dire lorsque les pratiques sont modifiées. Dans le cas d'un contrat d'intéressement, l'utilisation apparaît avec des attributions de valeurs supplémentaires aux dirigeants, par exemple, des parts de capital ont effectivement été octroyées pendant l'année d'adoption et l'année suivante.

Adopter consiste avant tout à formaliser une façon de faire et non pas forcément à l'utiliser, c'est-à-dire à la mettre en pratique. Selon Westphal et Zajac (1994), la formalisation peut justifier la séparation entre les aspects symboliques et substantiels des plans de rémunération des dirigeants exécutifs. En effet, les changements, sans effet sur le plan des procédures et de l'organisation, ont néanmoins un impact sur l'extérieur. Au-delà des facteurs économiques, les déterminants politiques et institutionnels jouent

⁸² Traduction libre de : « A necessary and sufficient condition for coding a firm as having adopted an LTIP is the adoption of a new performance plan that is aimed at adding multiyear performance incentives, such as performance shares or performance units, to a CEO's compensation contract ».

donc un rôle dans l'adoption des plans d'intéressement à long terme. De nombreuses entreprises les adoptent sans les utiliser ou en les utilisant de façon limitée (Westphal et Zajac, 1998). En conséquence, la formalisation, indépendamment des effets sur le plan pratique, confère une signification symbolique aux faits.

Cette déconnexion des pratiques et de leur structure mise en évidence par Westphal et Zajac (1994, 1998) à propos des politiques de rémunérations, semble pouvoir être transposée aux politiques comptables. Nous traitons des possibilités et des conditions de transposition dans la partie ci-dessous.

22 - Adoption non substantielle des normes comptables

Nous tentons de voir dans quelle mesure la distinction entre la formalisation, appelée adoption, et le déploiement effectif des outils de motivation peut être transposée au domaine comptable. Les gestionnaires répondent à un souci de conformité avec des environnements institutionnels et adoptent des normes d'abord parce qu'elles sont socialement légitimées indépendamment des considérations d'efficacité.

Par construction, les normes comptables représentent la pratique socialement légitimée. En cela, elles correspondent aux principes comptables généralement reconnus.

Pourtant, les normes comptables standardisées ne conviennent pas toujours aux objectifs de communication des entreprises qui ont des besoins de reddition spécifiques. En comptabilité, les prescriptions des normes ne sont pas toujours pleinement respectées. Pour concilier les objectifs de reddition avec la conformité aux normes, des arrangements sont nécessaires dans l'application des normes. Ces arrangements consistent à « interpréter » les normes et aboutissent pratiquement à des politiques comptables qui vont de l'adoption partielle à l'adoption de façade. La première, l'adoption partielle, consiste à ne pas adopter toutes les normes d'un référentiel. La seconde, l'adoption de façade, est une adoption qui n'est pas suivie d'une mise en application. Un grand nombre d'entreprises revendiquent l'application de certaines normes comptables sans toutefois les mettre complètement en œuvre. Au début des années 80, une étude, réalisée auprès d'auditeurs, indiquait que les prescriptions des

normes internationales, pourtant alors moins contraignantes qu'aujourd'hui, n'étaient que partiellement respectées (Evans et Taylor, 1982). Plus récemment, deux études britanniques ont abordé les problèmes posés par la conformité formelle des pratiques aux normes comptables d'entreprises britanniques (Sha, 1998 ; Rutherford, 1999).

Deux recherches académiques et une enquête à orientation plus professionnelle se concentrent sur les modalités d'application des normes comptables internationales dans le monde (Taylor et Jones, 1999 ; Street *et al.*, 1999 ; Cairns, 1999). Le constat tiré de ces trois études est toujours identique : l'adoption des normes comptables internationales est un phénomène polymorphe, beaucoup d'entreprises entretenant un flou dans la définition de leur politique comptable. Ainsi, la conformité des pratiques aux normes semble être d'abord une question de degré et non pas un absolu. En effet, la lecture des rapports annuels des entreprises révèle une grande diversité dans les pratiques : il existe, non pas une seule, mais plusieurs façons de se référer aux normes internationales.

Ainsi, Taylor et Jones (1999), en examinant 124 rapports annuels d'entreprises appliquant les normes de l'IASC en 1997, montrent que les références aux normes internationales se font selon des modalités diverses et variées. Pour certaines entreprises, la référence aux normes internationales apparaît dans l'annexe du rapport annuel, plus rarement dans le rapport de l'auditeur, et pour d'autres entreprises, en même temps dans les deux. Les normes internationales constituent souvent l'unique référence. Toutefois des entreprises adopteront ponctuellement quelques normes internationales tout en se référant, en même temps, aux règles locales. Parfois, les normes internationales sont implicitement utilisées par des entreprises qui créent une ambiguïté sur les normes effectivement suivies en ne citant pas l'IASC comme source (Taylor et Jones, 1999). Une autre étude a été effectuée, à partir d'un échantillon de 49 rapports annuels de l'année 1996 de sociétés qui revendiquaient l'application des normes internationales (IAS). La non-conformité se matérialise avec l'apparition d'écarts entre les normes affichées et la politique comptable effective des entreprises. Citons notamment les éléments du résultat extraordinaire, la capitalisation des frais de recherche et développement, la comptabilisation des engagements vis-à-vis des salariés sous forme de provision (Street *et al.*, 1999). Selon les résultats d'une enquête menée

par David Cairns (1999), les pratiques des entreprises peuvent être divisées en onze catégories allant de la conformité totale avec les normes internationales jusqu'à une description non quantifiée des écarts par rapport aux normes internationales. Les entreprises peuvent donc adopter un référentiel comptable sans en appliquer la totalité des normes.

Ces constats indiquent que les entreprises n'appliquent pas toujours substantiellement les prescriptions des normes, qu'elles adoptent parfois les normes de façon symbolique, ou encore qu'elles ne vont pas suivre toutes les normes. Les développements ci-dessus nous amènent à formuler l'hypothèse suivante :

Proposition I.0.1 : Les modalités d'adoption sont symboliques, elles ne sont pas substantielles.

(C) Adoption et coercition

Le but de la section est de formuler des hypothèses sur le processus de coercition qui s'exerce sur les entreprises. Nous tenterons de voir dans quelle mesure la coercition pousse les entreprises à adopter des normes reconnues sur le plan international. Dans un premier temps, la coercition est définie (1). Ensuite, la littérature comptable est mobilisée pour formuler des hypothèses (2).

(1) Coercition et organisation

Dans un premier paragraphe, nous définissons la coercition. Ensuite, dans un deuxième paragraphe, nous indiquons les caractéristiques distinctives par rapport à d'autres propositions, issues de la théorie de la ressource et de la théorie positive de la comptabilité, avec lesquelles il ne faut pas faire de confusion. Et enfin quelques études seront passées en revue.

11 - Définition de la coercition

La coercition est engendrée par des pressions formelles et aussi informelles qui

s'exercent sur l'organisation adoptant une nouvelle structure. Ces pressions proviennent non seulement d'autres organisations (organisme de réglementation boursière, organe de régulation étatique par exemple) mais aussi des attentes sociétales.

« L'isomorphisme coercitif résulte des pressions formelles et informelles exercées sur l'organisation [1] par d'autres organisations desquelles elles dépendent et [2] des attentes de la société dans laquelle l'entreprise fonctionne. De telles pressions peuvent prendre la forme de la force, de la persuasion ou d'une invitation à entrer en collusion⁸³ » (DiMaggio et Powell, 1983, page 148).

Les auteurs de la définition font référence aux pressions et à la dépendance soit par rapport à une autre organisation, soit par rapport à la société. La coercition se manifeste dès lors que des pressions politiques – le terme politique signifie que l'organisation se fait par le pouvoir – influencent les organisations en les obligeant à adopter des structures particulières. De plus, elle accorde implicitement une place centrale aux acteurs les plus puissants, ceux qui comme l'État engendrent des institutions qui élaborent des règles en faveur de leur intérêt. Une telle conception du pouvoir est proche de celle de Dahl (Cité⁸⁴ par Bourgeois et Nizet, 1995, page 19) qui a écrit que : *« A détient du pouvoir sur B dans la mesure où il peut obtenir de B que celui-ci fasse des choses qu'il ne ferait pas autrement »*. Mais elle s'en démarque dans la mesure où la dépendance n'est pas une condition suffisante pour qualifier l'isomorphisme coercitif. En effet, il convient d'y ajouter le respect des règles qui est une condition nécessaire. Ainsi, seuls des mécanismes réglés de surveillance associés au déploiement de sanctions garantiront la conformité des comportements (Scott, 1995). De plus, bien que la définition ci-dessus accorde une place aux pressions informelles, la coercition se manifeste à travers la prééminence des processus formels de régulation, les pressions informelles aboutissant, bien souvent, *in fine* à des règles formelles. Pour cette raison, la coercition telle qu'envisagée dans la théorie institutionnelle suppose donc non seulement un lien de dépendance mais aussi un dispositif de sanctions. Ce dernier apparaît par le biais d'un lien de cause à effet entre la non-conformité et la sanction.

⁸³ Traduction libre de : *« Coercive isomorphism results from both formal and informal pressures exerted on organizations by other organizations upon which they are dependent and by cultural expectations in the society within which organizations function. Such pressure may be felt as force, as persuasion, or as invitations to join in collusion. »*

⁸⁴ Dahl R A (1957), « The concept of Power », *Behavioral Science*, vol. 2, p. 202 – 203.

Ainsi, un mécanisme formalisé de réprobation se met en marche dès lors que la règle n'est pas respectée. Disposera donc d'un pouvoir de sanction toute instance capable de contraindre les organisations déviantes à appliquer les règles prescrites. Par exemple, les réglementations stipuleront que les entreprises doivent fournir certaines informations selon une fréquence particulière.

À l'instar des individus, les organisations se conforment aux règles pour éviter des sanctions négatives et devenir ou rester légitimes. Ainsi, elles adoptent un comportement approprié en n'allant pas à l'encontre des réglementations et agissent en considération des conséquences de leurs actes (March et Olsen, 1989). Ainsi, la légitimité du comportement provient de la conformité aux *desiderata* des autorités alors qu'au contraire, la non-conformité peut la remettre en cause. En résumé, la coercition se manifesterait lorsque deux éléments seront réunis : un lien de dépendance et un système de sanctions.

12 - Distinction par rapport à d'autres théories

Il faut distinguer l'hypothèse de l'influence coercitive (rôle structurant de la règle) issue de la théorie institutionnelle d'autres hypothèses présentes dans la théorie de la ressource et dans la théorie positive de la comptabilité. En effet, ces dernières pourraient, *a priori*, prêter à confusion.

Dans la théorie institutionnelle, les modalités d'exercice du pouvoir diffèrent de celles de la théorie de la ressource (Pfeffer et Salancik, 1978). Les deux théories s'appuient sur des constituants externes pour obliger l'entreprise à adopter une pratique. Le pouvoir de coercition résulte de la menace de poser un obstacle portant atteinte à la légitimité de l'entreprise et non pas de la menace de ne pas mettre des ressources à disposition. La théorie institutionnelle insiste sur la légitimité acquise alors que, d'après la théorie de la ressource, la conformité des organisations aux demandes des acteurs externes permet d'obtenir des ressources. Les investisseurs ne disposent d'aucun pouvoir de sanction mais de la possibilité de priver les entreprises de ressources financières en leur interdisant l'accès aux marchés réglementés, ils n'exercent donc pas de pressions coercitives au sens strict. La menace de ne pas faire (qui est une sanction

positive) exclue l'influence des apporteurs de capitaux, selon nous, du champ de la théorie institutionnelle.

Une étude empirique de Tolbert (1985) sur l'émergence de services dédiés à la gestion du personnel fournit des éléments de réponse pour distinguer la théorie institutionnelle de la théorie de la ressource. Le déplacement d'un environnement institutionnel vers un autre affecte fortement la création de services dédiés à la gestion du personnel alors que les changements de ressources dans un même environnement institutionnel n'altèrent pas l'organisation des bureaux. Ainsi, seuls ceux qui accompagnent des changements institutionnels aboutissent à de nouvelles formes organisationnelles. L'accroissement de la dépendance est associé avec une structure nouvelle uniquement dans les cas où les relations de dépendance ne sont pas institutionnalisées.

La possibilité d'être sanctionnée oblige l'entreprise à adopter des pratiques en adéquation avec les prescriptions législatives. Ainsi, l'existence de règles ne conduit pas à une tactique d'évitement, mais au contraire, elle se traduit par une attitude conformiste. Cette seconde condition, fondamentale, permet d'opérer une distinction entre la théorie institutionnelle et l'hypothèse des coûts politiques de la théorie positive de la comptabilité (Watts et Zimmerman, 1978). Dans les deux cas, les effets de la réglementation sont anticipés. Mais, en présence d'un mécanisme d'isomorphisme coercitif, l'existence d'une éventuelle sanction engendre un comportement conforme aux règles. À l'opposé, selon l'hypothèse des coûts politiques, les réglementations ont pour conséquence une tactique d'évitement des contraintes. Dans un cas, il y a soumission à une contrainte, et dans l'autre cas, la volonté de ne pas la subir. Les deux hypothèses s'opposent donc sur ce point. Par exemple, l'adoption de pratiques comptables diminuant le montant du bénéfice afin de rester sous un seuil relève de la seconde hypothèse alors que la modification de la politique comptable en application d'une nouvelle norme relève de la première.

Dans un premier temps, nous avons défini le rôle accordé à la coercition au sein de la théorie institutionnelle. Puis, nous l'avons distingué d'autres propositions, intégrant, elles aussi, les réglementations en tant que facteur explicatif. Maintenant, nous allons traiter précisément des deux sources de coercition régissant les états financiers des

entreprises : les règles étatiques et celles édictées par les Bourses.

13 - Revue de quelques études empiriques validant l'hypothèse coercitive

Dans un premier temps, nous montrons comment le paradigme institutionnel rend compte des influences de la loi. La pièce maîtresse en la matière nous semble être l'ouvrage de Fligstein (1990) qui a magistralement fait ressortir le rôle primordial de l'État dans la définition des stratégies et des structures des entreprises au cours du vingtième siècle. Notamment, le gouvernement américain a, en s'appuyant sur un arsenal législatif contre les monopoles (loi dite *Antitrust*), redéfini le champ stratégique des entreprises.

L'État édicte les lois et les réglementations, structurantes par nature. En ne les respectant pas, les entreprises encourent des sanctions, voient leur probité remise en cause et elles peuvent être astreintes à payer des pénalités. Ainsi, la loi favorise l'institutionnalisation de certaines pratiques et au contraire, freine la diffusion d'autres. Pour l'État, plusieurs postures sont possibles face à une pratique organisationnelle utilisée ou utilisable par les entreprises opérant sur son territoire : (1) la reconnaissance explicite, (2) la tolérance informelle si la loi est neutre vis-à-vis de la pratique, ou si la loi ignore totalement la pratique et (3) l'interdiction absolue des pratiques des entreprises par l'État. Nous passons en revue ces trois postures.

(1) Des exemples de reconnaissance explicite. Tolbert et Zuker (1983) ont analysé la mise en place de procédures de gestion bureaucratiques au sein de services publics entre 1880 et 1935 dans 167 villes. Les nouvelles pratiques budgétaires ont été adoptées plus vite dans les États fédéraux qui avaient édicté des réglementations. De telles conclusions ne sont pas compatibles avec la construction sociale de la réalité de Berger et Luckman (1996) à laquelle Tolbert et Zuker font pourtant appel dans leur argumentation. En effet, selon Berger et Luckman (1996), les normes seules sans référence à une quelconque réglementation ou à des besoins intrinsèques, suffiraient à garantir la mise en œuvre. Quoiqu'il en soit, Tolbert et Zucker écrivent (1983) que les explications de la forme

organisationnelle en référence à la coercition d'État sont opposées aux explications qui font référence aux éléments cognitifs et considérés comme réels et inéluctables⁸⁵ de la théorie institutionnelle. Si un État peut forcer les managers à adopter une forme particulière pour leur organisation, alors il existe nécessairement des formes alternatives connues des acteurs, de telle façon que la forme appliquée n'est pas celle inéluctable. Ainsi, l'étude de Tolbert et Zucker supporte la coercition isomorphique mais pas l'explication cognitive des effets institutionnels.

En étudiant le rôle du budget dans une université, Covalesky et Dirsmith (1988) ont montré comment en dernier recours la loi a été mobilisée par des acteurs pour éviter le déclin d'un modèle de gestion. L'État, en édictant des lois, a empêché l'abandon de la pratique.

(2) Des exemples de tolérance informelle. Pendant la Seconde Guerre mondiale, les structures dédiées à l'administration du personnel dans les organisations ont évolué sous la pression de l'État (Baron *et al.*, 1986). Pour faire face aux conditions imposées par la guerre, les modalités d'administration du personnel ont été modifiées. Les gouvernements, légitimés par le contexte d'urgence nationale, ont accru leurs pouvoirs sur les organisations. L'autonomie du secteur commercial a donc été réduite. Empiriquement, les nouvelles structures sont indépendantes des facteurs de contingence comme la taille de l'entreprise. Les auteurs interprètent ces résultats comme un support de la théorie institutionnelle, et ils y voient l'exercice du pouvoir de l'État.

(3) Des exemples d'interdiction. Les réglementations peuvent être un frein à la diffusion de certaines pratiques. Les organisations, isomorphes au sein de chaque pays, ont tendance à être différentes d'un pays à l'autre. Gooderham, Nordhaug et Ringdal (1999) étudient les pratiques de gestion des ressources humaines dans six pays européens. Ils distinguent les pratiques calculatrices des pratiques de collaboration. Les premières correspondent à une gestion efficace des ressources humaines. Les secondes répondent d'abord aux objectifs des employeurs et des employés. L'étude tente de

⁸⁵ Traduction libre de : « *Taken for granted* ». Nous nous sommes appuyés sur le *Oxford Advanced Learner's Dictionary of Current English* qui indique la signification suivante : « *Regard it as true or as certain to happen* ».

comprendre les différences dans les pratiques. L'insertion des entreprises au sein d'une industrie ne justifie pas la nature des pratiques de gestion des ressources humaines. En revanche, les barrières institutionnelles nationales freinent la diffusion d'une pratique organisationnelle. Les environnements institutionnels nationaux, notamment le contexte réglementaire, seraient un frein à l'isomorphisme au niveau international. Les modalités d'organisation des marchés au Japon, en Corée du Sud et à Taiwan ont donné lieu à une comparaison. Elle fait ressortir la prééminence des institutions nationales sur les pressions supranationales (Orru *et al.*, 1991). Ici, l'existence de réglementations au niveau national semble favoriser l'isomorphisme à l'intérieur des pays plutôt qu'à un niveau supranational.

La revue ci-dessus (13) indique que les stratégies et les structures internes des organisations (ces structures internes sont des outils de gestion des hommes et des outils de gestion budgétaire) sont influencées par l'État qui utilise les réglementations à des fins coercitives. Les interactions entre les réglementations de l'État et les structures internes peuvent être directes (Covaleski et Dirsmith 1988 ; Tolbert et Zucker, 1983 ; Baron *et al.*, 1986), ou indirectes par le biais de la stratégie (Fligstein, 1990), et parfois les deux (Orru *et al.* 1991). Les réglementations ont donc deux effets contradictoires sur les pratiques de gestion. D'une part, la loi peut favoriser la diffusion d'une pratique administrative en rendant obligatoire son adoption. D'autre part, elle peut aussi empêcher le développement d'une pratique, soit en l'interdisant, soit en obligeant les entreprises à adopter une pratique distincte de la première.

Pour conclure sur cette première partie (1) consacrée à la coercition en général, il convient d'insister sur le rôle de la dépendance et du pouvoir de sanction. Ces derniers constituent les deux éléments clés ressortant de la définition. La coercition se démarque d'une incitation en contrepartie de ressources qui ne comprend que le premier des deux éléments, et aussi d'un comportement stratégique d'évitement tel que prévu par l'hypothèse des coûts politiques. Empiriquement, la nécessaire conformité des pratiques à la loi apparaît déterminante dans la définition des structures organisationnelles. Notre regard portera plus particulièrement sur les rapports entre la comptabilité et les réglementations. A-t-on des exemples concordants avec les développements ci-dessus (qui concernaient les pratiques de gestion au sens large) dans la littérature comptable ?

(2) Coercition et comptabilité

Après avoir abordé les liens entre coercition et organisation d'un point de vue général, la coercition est appréhendée par rapport à la comptabilité.

21 - Complexité des réglementations

Des études ont questionné l'utilité des réglementations. Celles-ci se regroupent en deux courants : les libéraux et les régulateurs. Les tenants de l'option libérale (théories de la réglementation) considèrent que le libre jeu des acteurs suffit à discipliner les gestionnaires en matière de publication d'informations. Pour eux, les réglementations sont inutiles (Benston 1969 ; 1980 ; Stigler, 1964). Les défenseurs de l'option réglementaire soutiennent que les réglementations ont des effets sur les publications des entreprises. De toutes les façons, en l'absence d'effets directs, elles instaurent une confiance entre les acteurs (Selingman, 1983 ; Okcabol et Tinker, 1993).

La proposition relative à la coercition s'inscrit clairement dans le second courant. Les réglementations touchant à la comptabilité (celle-ci étant définie comme un ensemble de pratiques standardisées qui interagissent et se renforcent mutuellement) sont un puissant vecteur de standardisation. Dans la mesure où des « *obligations légales et techniques – les vicissitudes du cycle budgétaire, l'omniprésence de certaines années fiscales, les rapports annuels, les obligations de reporting qui permettent d'être éligible pour recevoir des fonds – influencent les organisations de façons similaires*⁸⁶ » (DiMaggio et Powell, 1983), le domaine comptable est enclin à être régulé par le biais de la coercition, et ainsi les entreprises se mettant en conformité avec les lois deviennent similaires.

D'ailleurs, dans la réalité, les réglementations entretiennent des relations complexes

⁸⁶ Traduction libre de « *other legal and technical requirements of the state – the vicissitude of the budget cycle, the ubiquity of certain fiscal years, annual reports, and financial reporting requirements that ensure eligibility for the receipt of federal contracts or funds – also shape organizations in similar ways* ».

avec les pratiques des entreprises. Issues de multiples sources, parfois contradictoires, leurs prescriptions aboutissent à des conflits entre des normes de différents niveaux. Ainsi, des normes locales peuvent interdire des pratiques admises à un niveau plus général. Par exemple, le droit européen des sociétés était peu exigeant en matière de publications d'informations segmentées, alors que les normes comptables internationales ont toujours été plus contraignantes en la matière. L'enchevêtrement des normes, avec des règles juridiques relatives au droit des sociétés qui peuvent diverger des exigences des organismes de régulation boursière constitue une source de flexibilité dans l'interprétation des normes. Les conflits sont résolus par des tactiques de conformité formelle et par l'usage partiel des normes comme nous l'avons démontré dans le paragraphe précédent. Les réglementations industrielles font référence à des indicateurs comptables pour définir la politique tarifaire des secteurs d'intérêt public comme l'eau, le gaz et l'électricité. Toutefois celles-ci ne portant pas sur les aspects comptables, et ne régulant pas la comptabilité, nous ne les retenons pas dans la formulation de nos propositions.

Dans ce premier paragraphe, nous avons montré que la comptabilité et les réglementations entretiennent des rapports étroits. Ces dernières se caractérisent par leur complexité car elles sont issues de nombreuses sources réglementaires applicables directement et indirectement à la comptabilité. Cependant, deux sources, les réglementations étatiques et les réglementations boursières, apparaissent caractéristiques de pressions coercitives. Elles sont donc susceptibles de conduire à des isomorphismes institutionnels. Nous approfondissons ces deux points ci-dessous afin de formuler des propositions de recherche.

22 - Influence coercitive de l'État

Les réglementations liées au droit fiscal, au droit des sociétés et au droit du travail abordent généralement la comptabilité seulement de façon incidente. Parfois des réglementations purement étatiques et exclusives au domaine comptable requièrent des entreprises qu'elles adoptent des pratiques comptables particulières. Toutefois, la loi comptable n'est souvent qu'une formalisation des pratiques préexistantes, et ainsi elle ne fait qu'amplifier les effets des pratiques.

Mills a démontré que l'État a influencé la comptabilité au Moyen Âge en Angleterre, des arrêtés royaux obligeaient déjà les agents à rendre des comptes (Mills, 1990). Une telle influence n'est pas nouvelle, dans sa forme actuelle, elle est cependant assez récente. Bien que l'élaboration des directives européennes se soit étalée sur plusieurs années afin de concilier des intérêts multiples, leur déploiement dans les différents pays a néanmoins eu un effet très structurant et a favorisé l'institutionnalisation de certaines pratiques. L'apparition de réglementations a engendré l'adoption de nouvelles pratiques comptables au sein des entreprises, les dirigeants modifiant leurs politiques comptables uniquement pour s'ajuster aux nouvelles règles. Selon une étude, menée sur un échantillon de 49 entreprises espagnoles, les informations requises par le plan comptable espagnol qui entérinait la quatrième directive ont été fournies une année avant d'être obligatoires. Ces résultats font ressortir le rôle déterminant de la législation européenne dans l'accroissement du niveau de publication au sein d'un pays de 1989 à 1991 (Giner Inchausti, 1997).

Les règles comptables se substituent, sous certaines conditions, aux déterminants économiques. Plusieurs études réalisées dans le monde anglo-saxon et en Europe continentale indiquent que la proportion d'entreprises élaborant des états financiers consolidés a crû fortement avec la légalisation de la consolidation. C'est pourquoi les résultats développés dans le chapitre consacré à la théorie de l'agence sur les déterminants de la consolidation font l'objet d'une remise en cause. Ainsi, l'interprétation de Whittred (1987) pour qui l'adoption de comptes consolidés en Australie est un choix volontaire a été contestée par Walker et Mack (1998) qui ont fait ressortir que l'adoption de la consolidation a été influencée par les réglementations étatiques (1998). De son côté, Bircher (1988) a documenté également un effet d'anticipation au Royaume-Uni. Pour lui, l'imminence d'une réglementation d'État a été le facteur prépondérant qui a conduit à la diffusion de comptes consolidés en Grande-Bretagne. Aux États-Unis, l'absence de réglementation avant les années 1930 a été une source d'expérimentation en matière de pratiques de consolidation, mais la réglementation des comptes consolidés a joué un rôle de catalyseur dans la diffusion des

pratiques en entérinant les pratiques généralement reconnues (Walker⁸⁷ cité par Walker et Mack, 1998). Dès lors, les réglementations sur la consolidation des comptes anticipées par les acteurs engendrent des choix qui ne sauraient être qualifiés de « volontaires ».

Une étude de Mora et Rees (1998) effectuée sur des entreprises espagnoles indique que celles qui ont adopté des comptes consolidés avant la transposition de la septième directive l'ont fait en intégrant la législation à venir. Paradoxalement, les entreprises de l'échantillon, sujettes aux réglementations étatiques, ont établi des états consolidés par anticipation dès lors que les ratios d'endettement se sont détériorés. Théoriquement, les états financiers consolidés apparaissent uniquement lorsqu'ils traduisent une meilleure performance que ne le font les comptes sociaux. Ainsi, les dirigeants ont donc raisonné indépendamment des performances des entreprises, uniquement pour être en adéquation avec une règle (Mora et Rees, 1998).

D'après les développements ci-dessus, les réglementations influencent fortement les choix comptables des firmes. De plus, en édictant des lois comptables, l'État exerce des pressions coercitives sur les entreprises. Toutefois, préjuger du sens de l'influence d'une réglementation nationale sur les pratiques des entreprises reste cependant difficile.

À partir d'une enquête par questionnaires, des données collectées rendent compte des raisons pour lesquelles certaines sociétés européennes conservaient les normes nationales pour établir leurs rapports annuels alors que d'autres utilisaient des normes américaines. Il s'avère que, pour les gestionnaires n'ayant pas adopté les normes américaines, les environnements nationaux ont constitué un frein à l'adoption (Bos (de) *et al.*, 2000). La littérature sur les tensions entre culture locale et globalisation au sein des multinationales pourrait apporter des éléments de réponse.

En cas de concordance entre la règle nationale et la norme internationale, l'apparition d'une réglementation au niveau national renforcera alors l'institutionnalisation de la norme supranationale. Dans le cas contraire, les entreprises seront dans l'obligation de

⁸⁷ Walker R. G. (1978), *Consolidated Statements*, Arno Press.

respecter la règle nationale. Elles tendront donc à ajuster leur comportement vis-à-vis de la norme internationale en conséquence de manière contingente, donc non institutionnalisée (Ding *et al.*, 2002). En effet, la coercition présuppose que l'entreprise ne doit pas pouvoir se soustraire aux règles. Dès lors que l'entreprise fait face à un choix, ou bien que la règle ouvre simplement une possibilité, alors il ne peut y avoir de coercition. Ainsi, l'adoption de normes internationales ne relèvera de la coercition que dans les cas de concordance entre les deux corps de règles. On va donc formuler l'hypothèse de la façon suivante.

Proposition I.1.1 : Les entreprises qui adoptent des normes comptables alternatives sont soumises à des contraintes légales.

23 - Influence coercitive des organismes de réglementation boursière

Après avoir rappelé comment les organismes qui régulent les opérations boursières influencent les entreprises en exigeant des informations supplémentaires, nous montrons que ces exigences varient selon les pays et qu'en conséquence, les cotations à l'étranger peuvent contraindre les entreprises à accroître leurs publications.

- Cotations et publications

Des organisations sont dédiées à la régulation des transactions sur les Bourses de valeurs. Ainsi, la COB (devenue AMF) en France et la *Securities and Exchange Commission* aux États-Unis régissent les appels publics à l'épargne. Dotées d'un pouvoir de régulation délégué par l'État en matière d'émissions de titres sur des marchés réglementés, ces organisations édictent des règles qui garantissent la transparence du marché et assurent un respect de l'égalité d'information des actionnaires. Ces règles portent sur la nature, le volume et la fréquence des informations à publier. Ainsi, les entreprises, en raison de leur enregistrement auprès d'une Bourse de valeurs, sont obligées de standardiser les publications faites dans les notes d'informations (on parle aussi de « document de référence ») qui incluent souvent une situation comptable. Ces règles concernent des documents formellement distincts des états financiers consolidés au sens strict. Toutefois, en pratique, les états financiers sont repris dans ces documents. C'est pourquoi les régulateurs boursiers avec l'aval de l'État

réglementent indirectement les états financiers des entreprises.

- Hétérogénéité des publications

Une étude compare les obligations en matière d'informations imposées par les réglementations boursières de l'Australie, de la Belgique, du Canada, de la France, de l'Allemagne, de l'Italie, du Japon, du Luxembourg, des Pays-Bas, de l'Espagne, de la Suisse, du Royaume-Uni et des États-Unis (Lainez *et al.*, 1996). Dans chaque pays, à l'instar des États-Unis, les demandes placées sur les entreprises étrangères peuvent différer en matière d'informations périodiques. Toutefois, elles changent très peu en ce qui concerne le document d'enregistrement qui accompagne les offres publiques de titres, notamment pour les États-Unis (Afterman, 1995). Ainsi, cette étude, bien qu'abordant uniquement les obligations de reddition imposées aux entreprises nationales, renseigne sur les efforts à fournir par une entreprise d'un pays donné qui va se faire coter dans un autre pays. Les résultats font ressortir les disparités entre les différents lieux au regard des obligations périodiques (publication de rapports annuels, semestriels...) qui varient significativement d'un pays à l'autre. En revanche, globalement, aucune différence statistiquement significative n'apparaît dans les documents des offres publiques, ces derniers répondant à des besoins homogènes de compte rendu. La comparaison des pays deux à deux est instructive. Les exigences en termes d'informations sont plus fortes aux États-Unis, qui se distinguent donc des autres pays, à l'exception du Canada et du Japon. Nous en déduisons que les obligations qui pèsent sur les entreprises françaises désireuses de coter leurs titres aux États-Unis sont plus fortes que celles qui prévalaient en France. Le tableau 18 ci-dessous montre clairement que les exigences sont plus fortes aux États-Unis qu'en France.

Tableau 18 : Classification en fonction des contraintes de publications

Obligations périodiques	Obligations liées aux offres
Etats-Unis	Etats-Unis
Japon	Canada
Royaume-Uni	Japon
Canada	Espagne
Espagne	France
France	Royaume-Uni
Allemagne	Luxembourg
Pays-Bas	Pays-Bas
Italie	Italie
Australie	Allemagne
Belgique	Belgique
Luxembourg	Australie
Suisse	Suisse

Source : Lainez et al., 1996, page 412

- Effet des cotations internationales sur les publications

Dans de nombreuses études, le lieu de cotation est une variable discriminante pour séparer les entreprises dont les publications dans le rapport annuel dépassent les obligations législatives nationales de celles qui ne vont pas au-delà du volume d'informations requis par la Loi. Les résultats de ces études sont synthétisés dans le tableau 19 qui figure page 196.

Dès 1975, Buzby a fait ressortir le lien entre cotation et publication au Royaume-Uni. Zhou (1997) a ainsi montré que, tant en France qu'en Grande-Bretagne, les entreprises dont les actions étaient cotées publiaient plus d'informations en quantité et en variété que les autres. Les résultats sont identiques dans de nombreux pays (Suède, Espagne, Tchéquie...). Ces constantes contribuent à élever le lieu de cotation marqué par un statut boursier particulier au rang de déterminant primordial de l'accroissement des publications. Celui-ci serait d'ailleurs relativement indépendant du contexte local (Zarzesky, 1996).

S'y ajoute l'aspect international qui renforcerait ce phénomène. En effet, les entreprises dont les actions sont cotées sur une Bourse étrangère ont, en moyenne, tendance à publier plus d'informations.

Dans un contexte international, le niveau des contraintes de publication diminue

l'attractivité d'un lieu de cotation. Biddle et Saudagaran l'ont démontré à travers trois études qui couvrent une période de plus de dix ans. La première étude est fondée sur un échantillon de la fin de l'année 1981, la deuxième s'appuie sur un échantillon de l'année 1987, et enfin la troisième étend les conclusions des deux précédentes aux données de 1992. La méthode utilisée consiste à relier un indice qui traduit le volume d'informations publiées à des variables explicatives, notamment la cotation sur plusieurs places boursières. Bien que les résultats de la deuxième étude soient plus mitigés, ces analyses, considérées dans leur globalité, confirment l'hypothèse selon laquelle le choix du lieu de cotation est, le plus souvent, contraint par les exigences en termes d'informations à publier. De plus, dans la troisième étude, les auteurs prouvent statistiquement que le choix d'un lieu de cotation est inversement relié au niveau des contraintes de publications. Ainsi, les informations exigées par une place financière ont un rôle déterminant du choix d'un lieu de cotation pour les entreprises pour lesquelles les actions sont négociées sur au moins l'une des neuf Bourses majeures (Biddle et Saudagaran, 1989 ; Saudagaran et Biddle, 1992, 1995).

Parallèlement, d'autres recherches révèlent que les entreprises n'hésitent pas à localiser une émission de titres représentatifs d'emprunts en raison des différences dans les obligations comptables (Flanigan *et al.* 1999). Cela signifie que les entreprises intègrent l'impact des réglementations dans leur choix d'un lieu de cotation. Les publications exigées sont donc explicatives des choix de cotation. Dans cette optique, la cotation à l'étranger a des effets sur les publications tout simplement parce que les règles y sont plus sévères, les publications se faisant en application de réglementations sur la nature, le volume et la périodicité des informations divulguées.

Le tableau de la page suivante synthétise les résultats d'autres études confirmant ou infirmant l'hypothèse selon laquelle le statut de cotation a généralement un effet positif sur le niveau des indices de publication.

Tableau 19 : Études liant les informations publiées (type et volume) avec le lieu de cotation

Auteurs	Variable expliquée	Échantillons	Variable explicative
Singhvi et Desai (1971)	Indice de publication	100 firmes cotées et 55 firmes non cotées aux États-Unis (1965/1966)	Cotation à l'étranger (s)
Firth (1979)	Indice de publication	Royaume-Uni	
Wallace (1987)	Indice de publication	Nigeria	Étendu de la publication sur Internet
Cooke (1989)	Indice de publication	19 entreprises cotées à l'étranger, 33 cotées en Suède et 38 non cotées (1985)	La cotation est un facteur d'adoption des normes IAS
Cooke (1992)	Indice de publication	100 entreprises japonaises cotées	Un modèle incluant (taille, audit et le lieu de cotation) explique la publication volontaire
Wallace <i>et al.</i> (1994)	Indice de publication	Espagne	Lieu de cotation non significatif
Wallace et Naser (1995)	Indice de publication	80 entreprises cotées à Hong Kong	Lieu de cotation
Zhou (1997)	Indice de publication	44 groupes anglais et 44 groupes français (1991)	Cotation (s)
Patton et Zelanska (1997)	Indice de publication	50 entreprises tchèques présentent dans l'indice de la Bourse de Prague (1993)	Les entreprises cotées à l'étranger publient plus d'informations que les entreprises cotées seulement au Japon
Giner Inchauti (1997)	Indice de publication	49 entreprises espagnoles (1989, 1990 et 1991)	Le lieu de cotation explique 90 % du modèle étudié
Dumontier et Raffournier (1998)	Adoption des normes IAS	133 entreprises suisses (1994)	Cotation
Craven et Marston (1999)	Utilisation d'Internet pour publier des informations	206 entreprises britanniques (1998)	Cotation (s)
Leuz (2000)	Publication d'un tableau de financement	103 entreprises allemandes (3 années d'observation 1992, 1994, 1996)	Cotation (s)

Empiriquement, le statut boursier (qui varie avec le lieu de cotation) est un facteur d'accroissement de la qualité des informations publiées – la qualité est alors synonyme de quantité donc de volume – dans le rapport annuel. Nous allons maintenant voir quelle interprétation théorique on peut donner aux corrélations entre le statut boursier et le volume des informations publiées.

Dans le chapitre consacré à la théorie de l'agence, nous avons pu déjà préjuger de l'impact de la cotation à l'étranger, la cotation y étant utilisée comme indicateur empirique de la diffusion de l'actionnariat et non comme un concept de la théorie. Les résultats sur son rôle y sont généralement interprétés avec l'hypothèse des besoins en capital (Meek et Gray, 1989). La majeure partie de la littérature comptable s'inscrit dans la théorie de l'agence qui suppose que lors des appels publics à l'épargne, les entreprises diffusent des informations au-delà des standards légaux pour réduire les asymétries d'informations.

Toutefois, il semble que l'indicateur empirique rend compte d'abord directement du concept « réglementation boursière », et qu'en conséquence, une interprétation opposée à celle énoncée ci-dessus doit être envisagée. En effet, il ne s'agit pas d'une publication volontaire puisqu'elle est contrainte par la réglementation boursière, l'incorporation de celle-ci conduisant les entreprises à accroître la quantité d'informations publiées. Il s'agit alors de la soumission à une contrainte réglementaire, non française certes, dans la mesure où les publications d'informations ne visent qu'à respecter les règles. Finalement, la reconnaissance boursière a pu justifier la cotation, qui reste volontaire, mais la soumission à un corps de règles qui en découle ne l'est certainement pas.

En résumé, parce qu'elles sont soumises à de nouvelles règles lors des émissions publiques de titres financiers comme les actions et les obligations, les entreprises fournissent des informations comptables et financières. L'entreprise opère bel et bien un choix quant au lieu de cotation et celui-ci a des conséquences sur sa politique comptable. On s'aperçoit donc bien que les réglementations applicables aux émissions de titres financiers influencent la politique comptable des entreprises. Une lecture minutieuse de l'interprétation des résultats remet en cause la théorie de l'agence. D'ailleurs, Cooke, dans son étude de 1992 portant sur les publications « volontaires »

des entreprises suédoises, constate qu'il n'y a pas réellement de choix et que les publications sont guidées par la recherche de la légitimité.

« Les entreprises sont dans l'obligation de se comporter ainsi non seulement pour des différences dans les besoins en capitaux, mais aussi pour faire face au risque de change et pour accroître la conscience internationale de leur existence⁸⁸ » (Cooke, 1992, page 236).

Ces conclusions font ressortir le paradoxe du discours autour des publications volontaires où règne une confusion quant au postulat de rationalité. Les acteurs sont censés faire un choix, par définition forcément volontaire. En effet, en présence d'un choix, il y a expression d'une volonté. Pourtant, dans la rationalité économique, il y a uniquement un choix résultant d'un arbitrage entre des gains et des coûts associés⁸⁹. Or, les acteurs se conforment à une contrainte boursière. Ainsi, non seulement, le respect des standards imposés par les bourses n'est pas volontaire, il est tout au plus conscient. De plus, l'entreprise ne dépend du régulateur que si ses titres sont cotés sur le marché régulé par celui-ci et l'événement qui crée le lien de dépendance entre les deux est la cotation. Autrement dit, en décidant de coter ses titres, l'entreprise prend l'initiative de respecter des standards prédéterminés et par la suite les publications boursières – qui peuvent évoluer – s'imposent dès lors à elle. Un lien de dépendance apparaît avec la cotation, une fois cotées, les entreprises ne peuvent plus se soustraire à l'autorité boursière qui dispose de réels pouvoirs de sanctions.

La cotation des titres sur une Bourse étrangère oblige les entreprises à se soumettre aux autorités boursières du lieu de cotation. Ces dernières exercent donc des pressions coercitives sur les entreprises. Elles exigent, assez souvent, la fourniture d'informations nouvelles et des publications supplémentaires. En conséquence les entreprises soumises à des autorités boursières étrangères tendront à adopter des normes comptables alternatives.

⁸⁸ Traduction libre de : « *Corporations are willing to behave in this way, not only because of the differences in needs to raise external capital, but to match foreign exchange risk and to increase international awareness of their existence* »

⁸⁹ Économiquement, la question du respect des règles juridiques ne se pose pas. Le fait de transgresser une règle juridique est un coût (hors de toute considération éthique) à rapprocher du gain engendré par l'action qui a produit la transgression.

Nous déduisons la proposition suivante des développements précédents :

Proposition I.1.2 : Les entreprises françaises qui adoptent des normes comptables alternatives sont soumises à des obligations de publications auprès d'autorités boursières étrangères.

En résumé de cette partie sur l'influence coercitive, nous pouvons dire que l'existence d'une loi nationale a une influence sur l'adoption, mais nous ne pouvons pas dire *a priori* laquelle. Les réglementations influencent et orientent les pratiques mais ne sont pas le catalyseur des changements. En étudiant l'adoption d'une méthode de comptabilisation des crédits d'impôts aux investissements en Amérique, Mézias ne valide pas l'hypothèse relative à la coercition. Les professionnels semblent y jouer un rôle plus important (Mézias, 1990, 1995). De même, indépendamment des pressions des investisseurs, les entreprises françaises peuvent être obligées d'adopter certaines normes par souci de conformité.

(D) Adoption et imitation

L'adoption peut être la résultante d'un processus d'imitation organisationnelle. Dans la première sous-section (1), l'imitation est définie. La deuxième sous-section (2) porte sur la formulation d'une proposition de recherche qui sera confrontée aux cas.

(1) Définition de l'imitation

Nous définissons ce que nous entendons par imitation dans le cadre de la théorie institutionnelle. Trois composantes sont nécessaires : incertitude, un processus d'imitation et un modèle.

11 - Incertain

Les gestionnaires face à une situation incertaine adoptent des comportements similaires à ceux des entreprises auxquelles ils se comparent. C'est pourquoi les organisations se modèlent les unes aux autres. Au sein de la théorie institutionnelle, l'incertitude rend compte des situations dans lesquelles une séquence évidente d'actions n'est pas possible, notamment lorsque la technologie est mal comprise, les objectifs de l'action sont ambigus, ou encore si les environnements créent une incertitude symbolique. Concrètement, une entreprise qui met en œuvre une nouvelle stratégie (diversification, recentrage et internationalisation), qui subit des changements dans les structures (réorganisation, redéfinition des structures) ou encore dont le contrôle évolue (changement de propriétaire, privatisation, nationalisation) fait face à une telle situation d'incertitude.

12 - Processus d'imitation

L'adoption d'un outil de gestion peut avoir des conséquences non identifiées et non prévisibles. Les organisations vont donc modéliser leurs structures sur celles des autres (DiMaggio et Powell, 1983). Nous expliquons comment s'exerce le mimétisme, en d'autres termes, comment se transmet le comportement. Le produit du mimétisme se traduit par un isomorphisme qui ressort au niveau organisationnel. Toutefois, il apparaît néanmoins au niveau individuel. En effet, le mimétisme a pour origine un acteur dans

l'organisation (individuel ou collectif), qui appartient à une communauté d'hommes où les perceptions des individus œuvrent pour l'adoption. Cet acteur, à un moment donné, décide de copier les autres organisations. Individus et entreprises développent leur socialisation en copiant autrui, c'est-à-dire ceux qu'ils admirent ou ceux qui exercent un contrôle sur eux. De plus, la socialisation de l'entreprise est parallèle à la socialisation des individus qui la composent. Ainsi, les pratiques des entreprises sont formées de la cognition individuelle, et réciproquement (DiMaggio, 1997).

13 - Un modèle

L'imitation suppose l'adoption d'un comportement en référence à un modèle du fait d'une incertitude. Préalablement à l'adoption, le mimétisme requiert un modèle à même d'être copié et simultanément une situation à même de susciter la croyance dans le modèle⁹⁰. La croyance qui engendre l'importation d'une nouvelle pratique est d'autant plus forte que cette dernière est déjà utilisée par des organisations qui servent de modèles. Les dirigeants recherchent alors une solution antérieurement mise en œuvre au sein d'entreprises ayant un rôle de leaders auxquelles s'identifient toutes celles qui aspirent à leur ressembler, et qui sont donc perçues comme étant les plus talentueuses. Une comparaison se fait jour avec les entreprises qui ont les mêmes bailleurs de fonds, celles qui exercent la même activité ou dont les stratégies sont identiques. L'imitation pour pouvoir s'instituer suppose l'existence préalable d'un modèle utilisé par une entreprise novatrice, provenant d'un pays reconnu. Le moteur de l'adoption réside alors dans les caractéristiques de ceux qui l'ont déjà adopté, par exemple, une entreprise visant à avoir une envergure internationale adoptera ainsi les pratiques des multinationales. En l'absence de leadership, les pratiques sont adoptées parce qu'elles sont dominantes au sein d'une population d'entreprises et les pratiques des entreprises similaires (métier et industrie) serviront de modèle. Le moteur de l'adoption réside dans la diffusion préalable de la pratique.

Conclusion

⁹⁰ Sur la rationalité sous-jacente, le lecteur peut consulter l'ouvrage de René Girard, *Mensonge romanesque et vérité romantique*, Éditions Grasset et Fasquelles, 1961. Réédition, Les cahiers rouges, Grasset (2004).

Les gestionnaires des entreprises opérant dans l'incertitude vont mimer les leaders ou leurs pairs reconnus. En effet, ne sachant pas quelle solution adopter, ils optent pour une solution pré-existante, qui a déjà été utilisée dans des circonstances similaires aux yeux du dirigeant. En adoptant et en utilisant des méthodes reconnues, alors le copieur est assimilé au modèle. En agissant comme autrui, l'organisation projette une image et dès lors elle devient *compréhensible*. Le mimétisme est le fondement de l'adoption de nouvelles pratiques. Le lien entre le succès et la pratique n'étant pas établi, celle-ci est évaluée en relation avec une explication culturelle qui la supporte ou l'ébranle, appelée la légitimité cognitive. L'argumentation mimétique, dans un premier temps, a été cantonnée aux organisations du secteur public et aux pratiques non orientées par un marché (Tolbert et Zucker, 1983 ; Baron *et al.*, 1986 ; Burns et Wholey, 1993). Dorénavant, une telle argumentation s'applique aussi à des situations concurrentielles dès lors que l'incertitude sur les conséquences de l'adoption n'est pas limitée aux pratiques ayant peu d'effets sur la performance des organisations (Scott et Meyer, 1983; Powell et DiMaggio, 1991). Les résultats des études sur des adoptions mimétiques ayant des conséquences pratiques comme des stratégies de diversification (Fligstein, 1991) et des acquisitions (Haunschild, 1993) étendent la validité de la théorie à des domaines concurrentiels.

(2) Adoption du modèle de référence : le plus répandu dans une population d'organisations ou celui utilisé par les entreprises novatrices

L'imitation consiste à importer un outil de gestion en accordant une place centrale dans ses choix aux organisations qui l'utilisent déjà. Au sein d'un même champ institutionnel, les organisations agissent de façons similaires et ainsi certains traits les caractérisant convergent, puis les amènent à ressembler les unes aux autres (DiMaggio et Powell, 1983). Hors de toute considération technique, deux raisons suffisent à justifier l'adoption de certaines pratiques, d'une part parce que ces dernières correspondent à celles des meilleurs, et d'autre part parce qu'elles se sont développées dans une population de référence. Nous allons envisager d'abord le rôle moteur des leaders, puis ensuite la copie du modèle le plus répandu.

21 - Le rôle des leaders : adoption d'un modèle de référence

La meilleure attitude étant d'imiter ceux qui ont du succès, toute technique déjà utilisée par un leader verra sa diffusion facilitée au sein d'autres entreprises. La question est alors : qu'est-ce qu'un leader ? Le dictionnaire *Le Robert* en donne plusieurs définitions. Nous en retenons trois : c'est d'abord un « meneur », aussi « *un concurrent qui est en tête [d'une compétition, d'une course]* » ou également « *entreprise qui occupe la première place dans un domaine* ». Le leader est reconnu par son comportement avant-gardiste. Considéré comme étant supérieur en matière de performance et finalement d'innovation, un tel comportement est, en conséquence, doté d'un potentiel à légitimer une pratique. La question se transforme et devient : comment évaluer le potentiel d'une organisation à légitimer une pratique ? Les innovations sont choisies en raison non pas uniquement du prestige et du crédit attachés à leurs colporteurs mais aussi au regard du lieu d'où elles proviennent. Une organisation légitimera une pratique par ses caractéristiques propres ou par son pays d'appartenance.

Les sources de légitimité résident dans des caractéristiques propres aux entreprises, les études empiriques démontrant qu'une organisation a une propension forte à légitimer une pratique du fait de sa taille, de ses performances et d'autres facteurs comme le suivi médiatique. La taille de l'entreprise peut être une mesure de l'importance, du pouvoir et du succès d'une organisation (Burns et Wholey, 1993 ; Haveman, 1993). La performance économique actuelle attire l'attention sur une entreprise et suscite l'admiration de la presse (Haveman, 1993).

D'après l'hypothèse des coûts politiques de la théorie positive de la comptabilité, les entreprises, les plus visibles socialement, semblent opérer des choix comptables particuliers qui traduisent des comportements d'évitement en cherchant à s'exonérer de leurs engagements vis-à-vis de la société. Une telle hypothèse, opposée à celle du mimétisme, est d'ailleurs remise en cause par les résultats d'études empiriques comme celle de Puxty (1997). Nous formulerons donc une proposition opposée, les entreprises d'avant-garde et les suiveurs recherchent la visibilité et agissent en conséquence, par exemple en publiant plus d'informations. D'ailleurs, les études démontrent que les entreprises les plus performantes publient plus d'informations.

Dans le second cas, certains pays légitiment les pratiques des entreprises qui y réalisent leurs activités (production, distribution...). C'est-à-dire que les organisations ne sont plus intrinsèquement des références mais le deviennent en raison de leur pays d'origine. En effet, dans le Japon de la fin du siècle dernier, plusieurs pays européens ont constitué des modèles d'organisation des systèmes administratifs, le Royaume-Uni a servi de modèle pour la police, l'Allemagne pour la poste et la France pour les journaux (Westney, 1987). Les comités d'audit, lors de leur apparition aux États-Unis, correspondaient à un réel besoin. En revanche, l'adoption de structures similaires par les entreprises britanniques a été plus tardive et s'est réalisée en l'absence de preuve d'efficacité. Ainsi, au Royaume Uni la diffusion des comités d'audit, adoptés uniquement parce qu'ils sont déjà largement utilisés aux États-Unis, s'explique par le mimétisme (Collier, 1996). Pendant les années 1980, les entreprises américaines et européennes ont adopté les cercles de qualité apparus auparavant au Japon. Aujourd'hui, les États-Unis exportent leurs pratiques de management considérées comme les meilleures pratiques (« *best practices* »). En comptabilité, selon les périodes, plusieurs pays ont pu exercer un leadership sur les autres, aujourd'hui les États-Unis remplissent clairement cette fonction.

Les croyances des individus se révèlent être un catalyseur des choix comptables comme l'atteste l'étude de Bos (de) *et al.* (2000)⁹¹. Le facteur cognitif apparaît très clairement dans la mesure où les gestionnaires favorables aux normes américaines étaient convaincus de leur utilité alors que les autres ne l'étaient pas (Bos (de) *et al.*, 2000). Ainsi, les perceptions des individus n'ayant pas adopté les normes américaines diffèrent significativement des perceptions de ceux qui les ont adoptées. L'élément qui a déclenché l'adoption n'est sans doute pas l'utilité immédiate des outils mais plutôt la croyance dans leur efficacité. Dans l'exemple évoqué ci-dessus, les normes américaines n'ont pas été choisies en raison de leurs effets réels mais pour leurs conséquences supposées. Le rôle central des croyances dans l'utilisation des outils a été mis en évidence en comptabilité où le rôle déterminant des perceptions des managers dans les décisions de communication financière ressort de plusieurs études (Gibbins *et al.* 1990 ;

⁹¹ Voir les développements relatifs aux perceptions des gestionnaires de sociétés européennes cotées simultanément en Europe et aux États-Unis.

Gibbins, 1992 ; Adams, 1997). La recherche d'une légitimité cognitive ressort comme étant à la base de l'adoption.

En résumé, dans une situation d'incertitude, les organisations tendent à avoir des comportements similaires de ceux des autres. Les décideurs, très attentifs à la légitimité des pratiques qu'ils déploient dans leurs entreprises, les façonnent par rapport à celles ayant eu du succès. Parallèlement, l'adoption de modèles déjà mis en œuvre par les autres entreprises ajoute une légitimité cognitive à la pratique. Ainsi, une part non négligeable des coûts et des bénéfices de l'adoption de la pratique dépend de la façon dont la solution est expliquée et justifiée aux différentes parties prenantes qui scrutent l'entreprise concernée, qui va alors bénéficier de la légitimité associée à ceux-là.

Les multinationales, en raison de leur expérience en matière de stratégies d'internationalisation (implantation à l'étranger, recours à des investisseurs internationaux...) sont, pour les entreprises nationales en voie d'expansion, un groupe de référence significatif.

Dès lors que les clients sont la source des profits de toute entreprise, ils peuvent toujours remettre en cause sa pérennité en n'achetant pas les produits et ils conditionnent donc en partie sa survie. Toutefois, ils ne disposent d'aucun pouvoir de sanction dans la forme de règles juridiques. En conséquence, il leur est plus difficile d'exiger un comportement spécifique pour une entreprise particulière. Leur pouvoir est plutôt indirect. En effet, les pressions exercées par ces derniers sont d'ordre idéologique et symbolique et non pas coercitives, et de plus, elles se révèlent diffuses. Néanmoins, l'entreprise reste impérativement tenue de demeurer légitime vis-à-vis des clients. Ainsi, en phase d'internationalisation, les dirigeants auront tendance à utiliser les mêmes normes que les entreprises internationales sans pour autant qu'il y ait un lien direct entre l'utilisation des normes et la satisfaction des clients. D'ailleurs, la localisation du chiffre d'affaires comme facteur dans le choix de se soumettre à un corps de règles comptables est avérée empiriquement. L'internationalisation des entreprises contribue à l'homogénéité croissante des pratiques de comptabilité financière.

D'une part, la localisation des activités à l'étranger influence directement le volume des informations publiées (Zarzesky, 1996 ; Archambault et Archambault, 2003). L'effet cotation qui indique que les entreprises dont le niveau d'informations à publier requis par les réglementations nationales est inférieur à celui requis par la Bourse du lieu de cotation vont améliorer la qualité des informations publiées, n'est pas toujours visible. Ainsi, les données de la deuxième étude de Saudagaran – citée plus haut – montrent que le volume des ventes à l'étranger, étant positivement corrélé avec le choix d'une place de cotation, constitue aussi un facteur explicatif (Saudagaran et Biddle, 1995). Cela atteste de l'influence primordiale du degré d'internationalisation.

D'autre part, les études portant sur l'adoption des normes internationales identifient comme facteur essentiel de mouvement vers des normes supranationale la part des ventes à l'étranger (Dumontier et Raffournier, 1998 ; El-Gazzar *et al.*, 1999 et Murphy, 1999). Les résultats empiriques montrent que les entreprises fortement internationalisées publient plus d'informations que celles qui sont moins internationalisées. Raffournier, à propos des entreprises suisses, donne l'interprétation suivante du phénomène.

« Les pressions des marchés extérieurs jouent un rôle majeur dans la politique de publication des entreprises cotées puisque les entreprises dont les activités sont internationalement diversifiées font ressortir un niveau de publication plus important que les entreprises nationales⁹² » (Raffournier, 1995, page 276).

Une entreprise qui s'internationalise d'une façon ou d'une autre (conquête de marchés à l'étranger, investissements à l'étranger, internationalisation des ressources humaines, internationalisation du capital) aura tendance à adopter des outils de gestion spécifiques aux multinationales étrangères ou déjà utilisés par les entreprises nationales qui ont par le passé fait face à la même situation.

22 - Le secteur

⁹² Traduction libre de : « *Pressure from outside markets play a major role in the disclosure policy of listed companies since firms whose activities are internationally diversified do exhibit a larger extend of disclosure than more domestic companies* ».

Une étude de Davis et Greves (1997) montre qu'aux États-Unis, les contacts, d'une part entre les dirigeants des entreprises appartenant à un même secteur, et d'autre part avec ceux des entreprises d'un niveau statutaire similaire, ont engendré la mise en place de mécanismes de protection contre les offres publiques d'achat. Le premier type de contacts, celui existant directement entre les entreprises, est qualifié d'insertion structurelle alors que le second type qui correspond aux opinions partagées par les directeurs, est appelé insertion culturelle.

Les pilules empoisonnées⁹³, dommageables pour l'actionnaire, se sont répandues plus vite que les parachutes dorés⁹⁴, alors que ces derniers accroissaient le prix des actions. La pratique des parachutes a été, initialement, regardée comme une déviance alors que les pilules étaient perçues comme légitimes par les dirigeants. Ainsi, dès le début, elles se sont répandues, non pas par contagion par le conseil d'administration, mais par l'intermédiaire de rencontres entre les dirigeants lorsqu'ils représentaient des organisations similaires. Par la suite, l'adoption de telles techniques par des organisations majeures a été un puissant moteur pour les légitimer dans la pratique.

Les auteurs expliquent le décalage entre les deux pratiques par le type de légitimité. En effet, les entreprises, qui s'imitent, ne le font pas aveuglément. Les administrateurs portant la responsabilité de l'adoption des deux pratiques, seules des différences dans les justifications avancées peuvent expliquer la discrimination, entre les deux, en prenant en compte le type de légitimation requis. Les parachutes requièrent une légitimation normative qui se manifeste par une approbation morale pour conforter les dirigeants dans leur choix. Au contraire, les pilules nécessitent uniquement une légitimité cognitive, c'est-à-dire qu'il suffit que ceux qui ont le même rôle aient adopté la pratique. Cet exemple illustre le mimétisme, d'ailleurs la pratique légitimée par les gestionnaires n'est pas celle qui a la faveur des actionnaires (Davis et Greves, 1997).

⁹³ L'expression « pilules empoisonnées » désigne une stratégie utilisée par une entreprise pour contrer une offre publique d'achat. La société cible rend ses actions moins attractives pour l'acquéreur en autorisant les anciens actionnaires à racheter des actions avec un rabais.

⁹⁴ L'expression « parachute doré » désigne l'existence d'une clause figurant dans un contrat qui spécifie que le dirigeant recevra une somme d'argent très importante en cas de licenciement postérieurement à un rachat de l'entreprise.

La pratique dominante est considérée comme vraie parmi ceux qui ont le même rôle. Dès lors elle est cognitivement légitimée, c'est-à-dire en raison des perceptions des individus. Les entreprises vont adopter la pratique dominante parmi les entreprises occupant des positions similaires. En conséquence, les preuves concernant la légitimité cognitive proviennent de la diffusion de la pratique parmi ceux qui occupent une position similaire. Le problème empirique ici est d'identifier un critère caractéristique de la similitude. L'industrie semble le critère le plus évident, puisque l'industrie décrit des entreprises ayant la même activité, le même métier. La technique est adoptée car c'est la plus utilisée dans le métier ou le secteur d'activité. Le champ d'action ressort également comme un critère primordial. Ces deux éléments sont abordés dans les deux paragraphes ci-dessous.

Au sein des environnements institutionnels, les entreprises doivent développer des arrangements structurels et des processus de production qui sont en phase avec les caractéristiques propres de ce secteur (Scott et Meyer, 1983). De ce fait, elles font face à de fortes pressions de la part de celles engagées dans le même type d'activités. Fligstein a mis en évidence, à propos de l'adoption de structures en forme de divisions, le rôle déterminant du nombre d'entreprises l'ayant déjà adopté (Fligstein, 1991). L'industrie est généralement utilisée comme variable pour caractériser le mimétisme. Parallèlement, dans la littérature, elle apparaît comme une variable déterminante pour les choix comptables.

Ainsi, plusieurs études montrent que les informations publiées sont caractéristiques de l'appartenance à un secteur (Cooke, 1992 ; Dumontier et Raffournier, 1998). Empiriquement, cela a été testé directement. Statistiquement la variable dite d'« appartenance sectorielle » peut être significative. Cooke, qui a montré qu'au Japon les banques fournissent des informations plus riches, y voit un effet « prendre le train en marche » (*bandwagon effect* en anglais). Pierce *et al.* (1999) ont également mis en évidence la variable « industrie » comme étant explicative des politiques comptables. Les entreprises minières et les établissements financiers publient plus fréquemment des prévisions de bénéfices (Neu, 1992). L'étude de Neu est la première et la seule qui interprète l'influence sectorielle comme une influence d'ordre mimétique.

Proposition I.2.1 : Les entreprises adoptent des normes comptables alternatives parce qu'elles sont utilisées par des entreprises dites « de référence » (leader, pays ou industrie).

(E) Adoption et profession

La professionnalisation des activités au sein des organisations favorise la standardisation des outils de gestion. L'isomorphisme normatif apparaît dès lors que les organisations ont tendance à aligner leurs pratiques sur les recommandations émises par des professionnels. Les pratiques ayant été, au préalable, reconnues par le prescripteur. Deux conditions sont nécessaires à cette apparition. D'une part, les normes doivent préalablement être institutionnalisées au sein du monde professionnel. D'autre part, un mécanisme de transmission de normes appelé prescription doit fonctionner. En amont de leur diffusion, elles doivent acquérir du sens pour les décideurs au niveau interpersonnel. Finalement, les pratiques sont adoptées par les firmes uniquement en raison de leur légitimité sociale.

(1) Émergence de normes au sein d'un monde professionnel donné

L'existence de normes professionnelles favorise la standardisation des techniques et des processus de gestion. L'éducation formelle d'une part et les réseaux professionnels d'autre part sont deux aspects constitutifs de l'isomorphisme normatif (DiMaggio, 1983). Les idées émergent au sein des réseaux formalisés d'éducation et se diffusent par le biais des associations professionnelles. Ainsi, l'institutionnalisation des normes au sein du monde professionnel se fait à travers deux vecteurs.

11 - La formation : fondement de la professionnalisation

La formalisation de l'éducation se concrétise à travers l'obtention de diplômes. À titre d'exemples, citons les comptables, les diplômés des Universités, des écoles de commerce et des écoles d'ingénieurs. Or, la formation reçue a une influence sur le comportement des dirigeants. En effet, des études dont les résultats ont été étendus au domaine comptable montrent que la formation, les compétences et les décisions prises

par les gestionnaires sont liées (Michel et Hambrick, 1992 ; Waller *et al.*, 1995). À partir d'un échantillon de 78 entreprises américaines, des auteurs ont mis en évidence le lien entre la formation reçue par des dirigeants et leur propension à opérer des choix comptables particuliers. Les entreprises, au sein desquelles l'adoption de la norme 106 du FASB s'est faite de façon anticipée, étaient toutes dominées par des financiers. Les équipes de direction y incorporent deux fois plus d'individus dotés d'une formation en finance et en comptabilité (des spécialistes) que celles des autres entreprises (Ciccotello *et al.*, 2000). L'explication réside dans le fait que les professionnels ayant reçu des formations similaires ont des visions du monde assez proches, et que, dès lors qu'ils se socialisent, les idées se diffusent plus vite entre eux. Une telle « promiscuité » aboutit généralement à des processus de prise de décisions similaires, et conduit à une homogénéité des stratégies des entreprises. Ainsi, Fligstein a démontré que des stratégies identiques sont mises en œuvre par les dirigeants ayant la même conception du contrôle. Cette dernière correspond à la façon de traiter les problèmes identiques. Elle s'acquiert non seulement au cours de la formation mais aussi lors des réunions entre pairs au sein des organisations professionnelles. Ce second élément est abordé ci-dessous.

12 - Les organisations professionnelles : renforcement de la professionnalisation

Les membres d'une profession interagissent au sein d'associations. Ces regroupements institutionnalisent les normes attachées à l'exercice de leur activité. Les financiers travaillant pour des employeurs différents se retrouvent au sein d'organisations pour partager leurs expériences et y développent des cadres de pensées qu'ils implémentent dans leurs entreprises respectives. Ainsi, les professionnels de la finance, du marketing ou de la production font preuve de grandes similitudes avec leurs contreparties dans les autres entreprises. En revanche, au sein d'une même entreprise, les financiers vont avoir des façons différentes d'appréhender les problèmes de celles des hommes de la production ou encore du marketing (Fligstein, 1990). Plutôt que de privilégier un critère d'intérêt personnel comme la maximisation de l'utilité, les professionnels semblent fonder leurs décisions sur la conscience de leur rôle social et sur la reconnaissance de ce qu'ils sont supposés faire dans une situation donnée. Les contrôles sociaux, assurés par

les pairs au sein des organisations professionnelles, se révèlent aussi importants que les incitations économiques. Pour reprendre les termes de March et Olsen (1989), une logique d'appropriation se substitue à une logique instrumentale. Les pratiques se diffusent simultanément dans les organisations sous l'impulsion des réseaux de professionnels qui apparaissent comme un vecteur de transmission du savoir-faire entre les entreprises.

Dans un premier temps, les normes sont intériorisées par les participants lors des formations puis, dans un deuxième temps, les conceptions sur les conditions socialement désirables sont partagées dans les organisations professionnelles. Les instituts de formation et les associations professionnelles deviennent des structures normatives qui fournissent un cadre moral pour la conduite de la vie sociale, notamment des normes comptables. Autrement dit, des normes sont élaborées soit directement par les professionnels comptables, soit sous la pression des professionnels comptables. Dès lors qu'elles sont reconnues par les professionnels comptables, elles structurent « un champ » auquel l'entreprise se réfère pour élaborer ses comptes.

Proposition I.3.1 : L'adoption des normes comptables alternatives a lieu parallèlement à la structuration de normes de consolidation autour des professionnels.

Nous avons montré que la première phase, caractérisée par l'émergence d'une vision du monde, est suivie d'une seconde phase de diffusion suivant un mécanisme d'autorisation que nous expliquons ci-dessous.

(2) La prescription par l'auditeur

Au sein du monde des affaires, les pratiques en provenance de l'extérieur sont prescrites par les consultants. Ces derniers, en tant que prescripteurs, introduisent de nouveaux outils de gestion dans les entreprises. L'isomorphisme normatif pour exister suppose donc, au-delà de la reconnaissance des normes professionnelles, un mécanisme de prescription comme par exemple la certification des comptes.

Une fois intériorisées, les normes se diffusent suivant un processus qualifié

d'autorisation (Scott, 1995). L'autorisation est le « *processus par lequel des normes, supportant l'exercice de l'autorité par un agent donné, sont définies et rendues obligatoires par une unité supérieure* » (Scott, 1987, page 176 in Powell et DiMaggio, 1991). Le concept d'autorisation de la structure organisationnelle permet de préciser la position relative des entreprises par rapport aux prescripteurs. En effet, dans une telle configuration, contrairement à la coercition, l'unité subordonnée n'est pas obligée de se conformer à une entité supérieure, mais elle recherche uniquement l'approbation par un agent habilité qui est ici l'auditeur.

Pour que les entreprises adoptent une pratique, il faut non seulement une reddition culturelle mais également une reddition d'ordre social (Strang et Meyer, 1994). Les professionnels étant reconnus au niveau sociétal, les entreprises se conforment aux normes prescrites par ceux-ci. Les entreprises françaises vont adopter des normes comptables alternatives, non seulement car ce sont celles recommandées par les auditeurs, mais surtout parce que les auditeurs sont légitimes. En effet, le pouvoir des comptables provient de l'application de catégories généralement légitimées (Meyer, 1983). L'absence de légitimité des auditeurs enlèverait toute incitation pour les entreprises. Ce point est en opposition avec l'argument du mimétisme (développé *supra*) qui spécifie qu'en présence d'incertitude, la pratique utilisée par autrui dans des circonstances similaires s'impose même si elle n'est pas nécessairement légitime. La légitimité normative se concentre sur les bases morales et obligatoires du comportement. Ce rôle central accordé à la légitimité externe du prescripteur correspond à l'influence normative décrite par Abrahamson qui différencie très clairement l'influence normative, du mimétisme et de la coercition (1991). Dans son approche, l'auteur se concentre seulement sur les influences externes et donc il n'évoque pas les effets centraux de la formation (évoqués précédemment) pour comprendre le rôle des professionnels. Il opère une distinction très utile entre les organisations susceptibles d'adopter une pratique et celles qui ne l'adopteront jamais. À cet égard, les entreprises de conseil qui influencent les pratiques de leurs clients en ayant un rôle actif dans l'adoption, occupent une place centrale. Le critère du rôle permet d'opérer une distinction entre la vogue, résultat d'un processus purement mimétique, et la convention, produit de pressions normatives. Dans le cas de la vogue (effet de mode), les organisations externes ne jouent aucun rôle et les entreprises

adoptent des modèles déjà adoptés par des organisations similaires. Ainsi, il s'agit d'imitation au sens étroit du terme. Dans le cas de la convention (pratique conventionnelle), des organisations, bien distinctes de l'organisation étudiée, ont une influence sur cette dernière. En tant que prescripteurs, les « faiseurs de mode » suggèrent aux entreprises les pratiques à adopter. Des modèles issus de la professionnalisation se diffusent indépendamment de leur efficacité. De plus, par rapport à l'influence coercitive qui correspond à un mécanisme d'imposition (Scott, 1987), l'influence normative se réalise dans un univers professionnel. En outre, elle requiert un acte volontaire de l'unité subordonnée qui se soumet aux prérogatives d'une organisation externe en vue d'attirer l'attention ou de recevoir une approbation. La sélection contrainte suppose que des organisations externes imposent l'innovation. Elles dictent le comportement d'adoption et il n'y a donc pas de choix. Dans le cas de l'influence normative, les preuves de légitimité proviennent, non seulement, à l'instar du mimétisme, du nombre des personnes ayant déjà adopté la pratique, mais surtout du statut du prescripteur.

En résumé, en raison de leur statut, les experts vont imposer aux entreprises les normes qui ont leur faveur. Quand l'utilisation du pouvoir est « autorisée », il existe toujours une entité en position de vérifier l'utilisation qui est faite des normes. Le pouvoir est régulé de façon normative parce que les auditeurs certifient les états financiers. En conséquence, avec la professionnalisation d'un champ, les spécialistes diffusant leurs connaissances et leurs savoir-faire au sein des organisations, celles-ci finissent par adopter des structures et des pratiques similaires.

Situés dans les entreprises, les dirigeants influencent les choix comptables. Cependant, les professionnels comptables, extérieurs aux entreprises, ont un rôle déterminant dans les choix comptables. Par exemple, Mézias (1990) dans son étude des modalités de comptabilisation des impôts différés empiriques le démontre. D'ailleurs, la relation entre les dirigeants et les commissaires aux comptes relève à ce niveau plus d'une collaboration (Richard, 2002). Les organismes de normalisation et les associations de professionnels comptables sont en interaction avec les entreprises qui sont, elles aussi, fortement impliquées dans le champ (Colasse, 1988 ; Scheid et Standish, 1990 ; Fogarty, 1992).

Les auditeurs certifient les comptes des entreprises. Ils peuvent refuser s'ils jugent que les comptes ne sont pas satisfaisants⁹⁵. Empiriquement, les résultats sur le rôle des auditeurs dans l'adoption des normes sont mitigés. Parmi trois études ayant pour thème l'association entre l'adoption de normes comptables internationales et le statut de l'auditeur (Al-Basteky, 1995 ; Dumontier et Raffournier, 1998 et Murphy, 1999), seuls les résultats de Al-Basteky sont significatifs au regard du rôle des auditeurs. Une étude de cas fait ressortir également le rôle des auditeurs (Narayanaswamy, 1996). Parallèlement, les normes alternatives sont plus contraignantes que les normes françaises au regard du volume des informations à publier et les publications d'informations volontaires sont influencées par les auditeurs. Ainsi, les entreprises dont les comptes sont certifiés par un auditeur de qualité adopteront plus facilement des normes comptables alternatives. Dans toutes les études, la qualité de l'auditeur correspond à l'appartenance du cabinet qui certifie les comptes à un réseau international. Aussi, nous formulons la proposition suivante.

Proposition I.3.2 : L'adoption des normes comptables alternatives par les entreprises françaises est liée à l'intervention d'un cabinet d'audit international.

⁹⁵ La situation est différente en Europe et aux États-Unis. Les états financiers ne sont pas satisfaisants s'ils ne donnent pas une image fidèle de la situation financière et du patrimoine de l'entreprise en Europe et si les pratiques comptables ne sont pas conformes aux normes aux États-Unis.

(F) Conclusion de la section

Cette section nous a permis non seulement d'explorer les apports potentiels de la théorie néo-institutionnelle pour expliquer l'adoption de normes alternatives par les entreprises françaises mais aussi de formuler des propositions de recherche qui sont résumées dans le tableau 20 ci-après.

En définitive, la littérature identifie donc trois mécanismes susceptibles de conduire à un isomorphisme. Le champ institutionnel se structure autour de trois types d'éléments : des règles sanctionnées légalement, des professionnels organisés et de pratiques de gestion particulières. Cette structuration contraint les entreprises à adopter les éléments institutionnalisés parce qu'ils sont obligatoires ou bien légitimes. Par ces adoptions les entreprises peuvent soit conserver ou acquérir une légitimité au sein d'un champ.

Tableau 20 : Récapitulatif des propositions relatives à la théorie institutionnelle

Les propositions de la théorie institutionnelle
Proposition I.0.1 : Les modalités d'adoption sont symboliques, elles ne sont pas substantielles.
Proposition I.1.1 : Les entreprises qui adoptent des normes comptables alternatives sont soumises à des contraintes légales
Proposition I.1.2 : Les entreprises françaises qui adoptent des normes comptables alternatives sont soumises à des obligations de publications auprès d'autorités boursières étrangères.
Proposition I.2.1 : Les entreprises adoptent des normes comptables alternatives parce qu'elles sont utilisées par des entreprises dites « de référence » (leader, pays ou industrie).
Proposition I.3.1. : L'adoption des normes comptables alternatives a lieu parallèlement à la structuration de normes de consolidation autour des professionnels. .
Proposition I.3.2 : L'adoption des normes alternatives par les entreprises françaises est liée à l'intervention d'un cabinet d'audit international.

Chapitre III - Méthodologie

Ce chapitre comporte trois sections. Les choix méthodologiques sont justifiés dans la première section. Ensuite la collecte et le traitement des données sont décrits dans la deuxième section. Enfin, dans la troisième section, nous éprouvons la pertinence de la méthode retenue quant à la validité de la recherche.

Section 1 - Conception de la recherche

Toute recherche requiert des choix méthodologiques, portant tant sur les options théoriques que sur la collecte des données et leur traitement, ou encore l'agencement du compte rendu de la recherche. Ainsi le chercheur se doit d'écarter plusieurs options pour finalement retenir une seule méthode d'investigation.

Dans une première étape, nous indiquerons quelles étaient les démarches envisageables pour aborder le thème de l'adoption de normes comptables alternatives.

Dans un deuxième temps, nous analyserons les recherches utilisant plusieurs théories. Quelles étaient les techniques d'investigation retenues, les théories mobilisées et quels ont été les résultats atteints ?

Dans un troisième et dernier temps, nous justifierons le choix de l'étude de cas.

(A) Les méthodologies utilisées pour étudier l'adoption des normes comptables internationales et américaines

D'autres personnes ont déjà eu des préoccupations de recherche concernant l'adoption des normes alternatives par des entreprises locales. Ces études qui traitent d'un thème similaire au nôtre, se distinguent les unes des autres selon les objectifs poursuivis et les méthodologies mises en œuvre pour les atteindre. Le tableau 21 ci-après recense ces études en faisant ressortir d'une part, les objectifs de chacune d'elles, et d'autre part, les méthodologies correspondantes. Sa lecture permet de comprendre les méthodes utilisées et nous éclaire dans l'identification des démarches possibles.

Les méthodologies mises en œuvre peuvent être regroupées en trois catégories. La première catégorie englobe les recherches appliquant des statistiques sur des échantillons d'entreprises. La deuxième catégorie inclut les enquêtes par questionnaire auprès des dirigeants. La troisième reprend les études de cas. Nous passons en revue plusieurs études afin de voir quels sont, d'une part, les apports, et d'autre part, les limites des méthodes au regard de la question de recherche.

Tableau 21 : Questions et méthodologies employées dans les études sur l'adoption des normes internationales et américaines

Études	Objectifs	Méthodologies
Al-Basteki (1995)	Identifier les facteurs d'adoption des normes internationales	Statistiques sur un échantillon de 26 entreprises
Radebaugh <i>et al.</i> (1995)	Comprendre la cotation sur une place américaine	Cas unique d'une entreprise du secteur automobile « Daimler Benz »
Glaum et Mandler (1996)	Perception des normes américaines en Allemagne	Enquête par questionnaires envoyés à des préparateurs des comptes
Narayanaswamy (1996)	Mobiles de l'adoption des normes américaines	Cas unique « Infosys »
Glaum et Mandler (1997)	Perception des normes américaines en Allemagne	Enquête par questionnaires envoyés à des préparateurs des comptes
Monsen et Wallace (1997)	Comprendre comment une entreprise fait face à la pluralité de référentiel comptable	Cas unique « Norsk hydro »
Dumontier et Raffournier (1998)	Facteurs d'adoption des normes internationales	Statistiques sur échantillon (taille)
Murphy (1999)	Caractéristiques des entreprises suisses ayant adopté les normes internationales	Statistiques sur échantillon de 44 entreprises
Bos (de) <i>et al.</i> (2000)	Perceptions des adopteurs par rapport à celles des non-adopteurs	Enquête par questionnaires envoyés à des dirigeants
El-Gazzar <i>et al.</i> (1999)	Caractéristiques des entreprises ayant adopté	Statistiques sur un échantillon de 174 entreprises
Cuijpers et Buijink (2005)	Caractéristiques des entreprises ayant adopté des normes alternatives et effets de l'adoption	Statistiques sur un échantillon de 114 entreprises

(1) Les études statistiques sur un échantillon

Les études statistiques permettent de distinguer les entreprises qui adoptent les normes internationales de celles qui ne le font pas (Al-Basteki, 1996 ; Raffournier, 1998). El-Gazzar *et al.* (1999) et Murphy (1999) utilisent des groupes de contrôle. Ainsi, cette approche a-t-elle vocation à prédire le comportement des entreprises. Toutefois, pour obtenir des résultats significatifs d'un point de vue statistique, la taille des échantillons doit être relativement importante, et l'étude, porter sur un nombre minimum de 30 entreprises. Cuijpers et Buijink (2005) retiennent 92 entreprises utilisant les normes internationales et 34 entreprises faisant référence aux normes américaines.

(2) Les questionnaires

Une autre façon de procéder est de recueillir indirectement les opinions des dirigeants. Bos (de) *et al.* (2000) ont envoyé des questionnaires aux dirigeants d'entreprises européennes pour recueillir leurs perceptions par rapport à l'adoption de normes américaines. Le questionnaire, en permettant de délocaliser le lien entre la personne qui pose les questions et le répondant est pratique pour mener des études de caractère transnational. En effet, le chercheur peut interviewer des individus localisés dans un autre pays. Néanmoins, une telle approche se focalise sur une source unique pour collecter des informations : le répondant au questionnaire. Elle ne serait donc utilisable que parallèlement et en complément d'autres sources (Yin, 1994).

(3) L'étude de cas

Plusieurs études ont déjà utilisé des cas sur des thèmes similaires, enrichissant ainsi les explications existantes (Narayanaswamy, 1996 ; Monsen et Wallace, 1997 ; Radebaugh *et al.* 1995). En revanche, les résultats qui ne sont pas généralisables au sens statistique du terme ne permettent pas de faire des prédictions. Pour synthétiser, nous retenons que plusieurs méthodes ont été utilisées pour étudier un même sujet. Celles-ci dépendent des objectifs de chacune des recherches. Ces objectifs vont de l'obtention de prédictions fiables à l'ajustement des propositions théoriques. Ils sont donc atteints soit en

modélisant la réalité à la connaissance approfondie d'un sujet, soit en étudiant la justification des comportements des entreprises. Finalement, la démarche dépend étroitement des théories mobilisées par le chercheur. Pour cette raison, le paragraphe suivant est consacré aux méthodologies associées aux recherches mobilisant plusieurs cadres théoriques.

(B) Les méthodologies utilisées dans les recherches qui mobilisent plusieurs théories

Allison et Zelikow (1999) analysent la crise diplomatique provoquée par l'implantation de missiles à Cuba, à travers trois prismes. Cette étude a été « fondatrice » pour nous. En effet, nos données seront également interprétées avec plusieurs cadres conceptuels qui sont issus de revues de littérature et considérées comme des « grilles de lecture ». Un objectif de la présente recherche est de dire dans quelle mesure chacune des deux théories, de celle de l'agence et de la théorie institutionnelle, rend compte de l'adoption de normes alternatives à un moment donné.

Aussi, nous avons revu quelques études utilisant plusieurs théories effectuées dans le champ de la comptabilité.

(1) Analyse de quelques études multicadres

En ce qui concerne la présente étude, le premier cadre l'inscrit dans la théorie de l'agence et le second cadre dans les théories institutionnelles. Ainsi, les études revues l'ont été, soit parce qu'elles comparaient plusieurs théories, soit parce qu'elles utilisaient au moins une des deux théories retenues dans notre étude, soit les deux. La coexistence de plusieurs méthodes pour traiter des problématiques similaires indique que le questionnement ne suffit pas pour opter pour une méthode plutôt qu'une autre. En effet, le terrain apparaît comme une contrainte à même de rejaillir sur la méthode. Ainsi, il convient donc d'évacuer pour d'autres raisons que le questionnement les méthodes qui ne conviendraient pas.

Le tableau 22 ci-après indique les caractéristiques de plusieurs études « multicadres » effectuées dans le champ de la comptabilité.

Tableau 22 : Synthèse des études multicadres en comptabilité

Études	Domaines	Échantillons ou cas	Cadres théoriques testés
Ansary et Euske (1987)	Utilisation de l'information dans les organisations du secteur public	Contrôle de gestion militaire (1 cas)	Théorie rationnelle Théorie politique Théorie institutionnelle
Mézias (1990)	Adoption d'une méthode de comptabilisation des impôts	Choix comptable de 150 firmes américaines de 1962 à 1984	Théorie positive Théorie institutionnelle
Carpenter et Feroz (1992)	Adoption de GAAP	Mairie de New York (1 cas)	Théorie positive Théorie rationnelle Théorie politique Théorie institutionnelle
Neu (1992)	Publication de prévisions de bénéfices	Échantillon d'entreprises canadiennes	Théorie positive Théorie institutionnelle
Mézias (1995)	Adoption d'une méthode de comptabilisation des impôts	Choix comptable de 150 firmes américaines de 1962 à 1984	Théorie positive. Théorie institutionnelle
Dirsmith <i>et al.</i> (1997)	Contrôle de gestion	Big six (1 cas)	Théorie institutionnelle Théorie de la structuration Sociologie des professions
Puxty (1997)	Politique comptable	Sociétés de service d'intérêt public (<i>Utilities</i>) au Royaume-Uni (2 cas)	Théorie positive Théorie de crise du management
Malmi (1999)	Méthode ABC	Diffusion en Finlande	Théories de la diffusion Théorie institutionnelle
Carpenter et Feroz (2001)	Adoption de GAAP	4 mairies aux États-Unis (4 cas)	Théorie institutionnelle Théorie de la ressource

- Les études statistiques sur échantillons

La lecture du tableau 22 montre que deux études pour lesquelles l'objectif est de mesurer le pouvoir explicatif de deux théories ont utilisé des méthodes quantitatives avec des régressions statistiques sur des échantillons pour comparer la théorie positive de la comptabilité et la théorie institutionnelle (Mézias, 1990 ; Neu, 1992). Mézias adopte une approche longitudinale et explique la comptabilisation des impôts différés aux États-Unis entre 1962 et 1974 (Mézias, 1990). Quant à Neu, en s'appuyant sur une coupe synchronique de son échantillon, il explique la publication de bénéfices prévisionnels pour une année sur un échantillon d'entreprises canadiennes (Neu, 1996).

- Les études de cas

Les autres études du tableau sont des études de cas. Puxty (1997) se fonde sur deux cas d'entreprises comparables dont la politique comptable a évolué dans des directions contraires après leurs privatisations respectives. Cette divergence ne rentrant pas dans le cadre de la théorie positive de la comptabilité, Puxty utilise ses matériaux pour démontrer la capacité d'une théorie alternative – la théorie des crises d'Habermas⁹⁶ – pour intégrer les deux comportements dans un cadre unique. À travers une étude de cas, Carpenter et Feroz (1992) montrent comment quatre théories utilisées simultanément améliorent la compréhension d'un phénomène, en l'occurrence, la substitution d'une comptabilité d'engagement à une comptabilité de caisse au niveau de la ville de New York. Par la suite, Carpenter et Feroz (2001) ont étendu leur étude à trois autres sites. Les deux auteurs ont alors insisté plus particulièrement sur le lien entre la théorie de la ressource et la théorie institutionnelle.

(2) Conséquences pour notre recherche

Dans notre thèse, l'analyse des matériaux doit s'appuyer simultanément sur des théories distinctes qui seront mobilisées au cours de la recherche (Ansari et Euske, 1987 ;

⁹⁶ Le lecteur pourra se référer à la traduction française de l'ouvrage : Habermas J. (1978), *Raison et légitimité : problème de légitimité dans le capitalisme avancé*, Payot.

Méziat, 1990 ; Allison et Zelikow, 1999). Le recours à plusieurs cadres d'analyse est une pratique relativement courante en gestion, les théories n'y étant pas universelles. En effet, chacune d'entre elles éclaire des aspects distincts du problème étudié (Lewis et Grime, 1999).

L'utilisation simultanée de plusieurs théories peut se faire selon trois niveaux d'approfondissement. Le premier niveau est la « revue multiparadigmes » où le chercheur se propose de révéler l'impact des postulats théoriques sur la compréhension des phénomènes. Le deuxième niveau appelé « recherche multiparadigmes » va au-delà de la revue et utilise empiriquement plusieurs théories. Enfin, le troisième niveau, nommé « construction de théorie multiparadigmes », consiste à accommoder des théories opposées *a priori* dans une perspective métathéorique. Notre thèse utilise les trois niveaux. La revue de littérature est de l'ordre du premier niveau, l'étude empirique du deuxième niveau, à l'instar de l'exemple typique fourni par Allison et Zelikow (1999, première édition, Allison, 1971), et enfin nous tentons une synthèse à l'issue de notre étude empirique.

(C) *Le choix de l'étude de cas*

Dans cette section, nous montrons que la méthode des cas comparatifs est apparue comme étant la plus en adéquation avec les objectifs de la recherche. Nous allons justifier le recours à l'étude de cas par rapport à d'autres méthodologies.

Plusieurs méthodes ont été envisagées pour répondre à la question : pourquoi les entreprises françaises adoptent des normes alternatives ? La formulation de la question ci-dessus indique que notre recherche vise d'abord la compréhension de l'adoption de normes comptables alternatives afin d'expliquer le phénomène. Plus particulièrement, nous souhaitons identifier les conditions entourant ces adoptions, et parallèlement les mobiles qui les ont motivées. Notre but ne réside pas dans la prédiction (prévoir le futur) mais dans la compréhension du passé. Cette compréhension servant éventuellement à l'explication du présent nécessaire à la prédiction.

Nous avons procédé par élimination. Les raisons qui excluaient les autres méthodes sont

exposées ci-après. L'étude de cas a été finalement retenue pour deux raisons :

- les limites inhérentes aux méthodes alternatives envisagées,
- les apports propres à l'étude de cas.

(1) Pourquoi pas des questionnaires

L'enquête par questionnaire est *a priori* pertinente pour collecter des données servant à évaluer les théories. Toutefois, son usage est, malheureusement, limité aux cas contemporains. En effet, les cas plus anciens tels que les cas « historiques » ne peuvent pas être abordés parce qu'il faut des répondants. Dès lors, il devient plus difficile de faire varier les conditions environnementales qui évoluent dans le temps. Or, nous voulons intégrer dans notre étude des adoptions opérées dans un environnement peu réglementé, c'est-à-dire antérieur à 1983. Cette méthode ne peut donc pas non plus être retenue.

(2) Pourquoi pas des échantillons

Une caractéristique commune à la plupart des échantillons est qu'ils sont généralement composés d'individus similaires. Par ailleurs, ces derniers sont issus, la plupart du temps, de périodes identiques, les entreprises étant comparées année par année. Or dans notre recherche nous sommes face à des cas en provenance d'époques différentes. De plus, tant les modalités d'adoption que les environnements ne sont pas réductibles à des variables. L'étude de Mézias (1990) est longitudinale et elle repose sur un grand nombre de données. Les autres études, fondées sur des échantillons, intègrent une seule année mais portent néanmoins sur une trentaine d'entreprises (Al-Basteki, 1995 ; Dumontier et Raffournier, 1998 ; Murphy, 1999). Chacun des échantillons comporte donc un nombre d'individus supérieur à 30 (sauf celle de Al-Basteki retient seulement 26 entreprises). Cet élément est une condition suffisante pour rejeter une approche quantitative qui nécessite des données pour un nombre minimum de 30 à 50 entreprises pour chaque année étudiée. Or, cela est impossible puisqu'une dizaine de cas a été identifiée pour les années 1970, le seuil de trente n'étant atteint qu'au début des années 1990.

(3) Pourquoi des études de cas

L'étude de cas apparaissait alors comme une méthode possible voire recommandée. Cependant elle est assez peu utilisée en comptabilité financière. Pour conforter notre choix, nous avons donc passé en revue les études de cas déjà menées en comptabilité financière. Dans un souci de pertinence, nous avons limité nos investigations aux études abordant la politique comptable des entreprises. Les recherches sur la normalisation comptable sont donc volontairement exclues.

Les questions des chercheurs ayant utilisé cette méthode sont recensées dans le tableau 23 ci-dessous. Elle nous apparaît comme étant la plus adaptée pour répondre à la question de recherche.

Que nous apportent ces cas ? Finalement ni le thème ni les théories ne permettent de trancher. L'objectif de la recherche est de comprendre les choix opérés dans les entreprises. Les chercheurs n'ont pas vocation à faire des prédictions. Ils désirent à chaque fois enrichir les explications existantes, en soulignant les limites et en les précisant.

La lecture du tableau 23 ci-après montre que les objets varient mais l'étude de cas apparaît comme la méthode la plus fréquemment utilisée dès lors qu'un des objectifs est de comparer des théories. Finalement, tant le questionnement que l'objet de notre recherche justifient que nous retenions l'étude de cas. Nous postulons qu'il y a deux théories valides pour répondre à notre préoccupation initiale. Le champ de nos investigations est donc délimité par ces deux théories. Pour déterminer la méthode de recherche adéquate au questionnement, nous justifions l'usage de plusieurs théories pour répondre aux questions.

Tableau 23 : Questionnement des études de cas en comptabilité financière

Auteur (année)	La nature du questionnement	Les cas étudiés
Palepu (1987)	Fournir les données qui aident à interpréter les conclusions des études antérieures et aussi identifier des voies de recherche	Changement de politique comptable Un cas d'une société cotée à New York
Carpenter et Feroz (1992)	Expliquer les raisons d'adoption de normes comptables par la ville de New York	Adoption de GAAP par la mairie de New York
Baker et Hayes (1995)	Déterminer quelle est l'explication la plus plausible entre celle du management et celle des salariés	Adoption de la norme SFAS 106 par une compagnie d'aviation américaine
Narayanaswamy (1996)	Illustrer les incitations pour adopter volontairement des normes comptables américaines dans les états financiers consolidés	Adoption des US GAAP par une société de nationalité indienne
Monsen et Wallace (1997)	Modalités d'adoption de normes alternatives (IAS ou américaines)	Politique comptable de North Hydro
Bartlett et Jones (1997)	Fournir une image des causes et des conséquences d'un choix comptable	Un cas longitudinal 1970-1990
Puxty (1997)	Expliquer pourquoi deux firmes soumises aux mêmes conditions opèrent des choix opposés en matière de politique comptable	Politique comptable de deux sociétés de service d'intérêt public (<i>Utilities</i>) au Royaume-Uni (2 cas)
Shah (1998)	Difficulté d'observer le phénomène de créativité comptable Examiner le comportement dans le temps	Comptabilisation de nouveaux instruments financiers Deux cas principaux et trois cas mineurs
Toms (1998)	Expliquer l'apparition et le déclin d'un système de <i>reporting</i> volontaire en référence aux changements économiques et sociaux	Étude du système de publication dans l'industrie du coton de 1860 à 1890 au Pays de Galles (1 cas)
Rutherford (1999)	Explorer les incitations et les contraintes liées à la comptabilité créative Mieux comprendre et théoriser le processus de choix comptable	Les pratiques de conformité formelle (3 cas)

Rappelons que l'étude de cas est une méthodologie de recherche issue de la sociologie⁹⁷. Pour juger de son potentiel, il convient donc de se préoccuper des hypothèses ontologiques et épistémologiques du chercheur avant de regarder les méthodes de collecte de données (Chua, 1986).

« La méthodologie reflète les hypothèses ontologiques et épistémologiques du chercheur (particulièrement celles concernant la relation entre le sujet et l'objet) alors que les méthodes sont des préoccupations secondaires autour des techniques utilisées pour collecter les données⁹⁸ » (Llewellyn, 1993, page 233).

L'étude de cas, à l'instar des autres méthodologies de recherche, trop souvent réduite à une méthode de collecte de données, est une véritable méthodologie (Yin, 1994). Le but de l'étude de cas est résumé par la citation ci-dessous.

« L'essence d'une étude de cas, la tendance centrale parmi toutes les études de cas, est qu'elle tente d'illustrer une décision ou un ensemble de décisions : pourquoi elles (les décisions) ont été prises, et avec quels résultats » (Schramm, (1971), cité par Yin (1993), page 12).

(D) Les cas sélectionnés

Nous exposerons la procédure suivie pour sélectionner les cas et ensuite, nous indiquerons les choix effectivement opérés.

Rappelons d'abord que l'étude se cantonne aux comptes consolidés des groupes français. Les activités des entreprises visées sont les activités industrielles et commerciales. Les institutions financières et les institutions bancaires ayant fait l'objet d'une réglementation spécifique jusqu'en 1999, elles ne sont donc pas abordées.

⁹⁷ Hamel cite l'étude de cas de Le Play : *Les ouvriers européens* publiée en 1855 en France et l'étude de Thomas et Znaniecki *The polish peasant in Europ and America* publiée à Chicago en 1920.

⁹⁸ Traduction libre de « *Methodology reflects the ontological and epistemological assumptions of the researcher (particularly those concerning the relationship between subject and object) whereas methods are secondary concerns around the techniques used for data collection.* ».

(1) Sélection en fonction d'une logique de réplication

La définition des frontières des cas repose sur un critère simple. Nous avons supposé qu'une entreprise dont le rapport annuel contient au moins une référence à des normes alternatives appliquait une politique comptable en phase avec ce référentiel.

Comme dans la recherche dite expérimentale, les études de cas visent à généraliser la théorie plutôt qu'à faire des inférences à propos d'une population. Les questions relatives à la sélection d'un cas sont donc analogues à celles appliquées au choix d'un sujet d'expérimentation plutôt qu'à celles qui sont utilisées pour constituer un échantillon.

L'objectif est d'obtenir des cas représentatifs et non pas significatifs⁹⁹. Les choix des cas s'effectuent sur des fondements conceptuels, la généralisation ayant lieu d'un cas à l'autre sur la base d'une correspondance avec la théorie et non d'un rattachement à un univers plus large. En effet, le choix des cas ne se fait pas de façon aléatoire. De surcroît, l'accessibilité au terrain s'impose comme une contrainte.

- Le cas « pilote » : l'adoption de normes américaines par Saint-Gobain-Pont-à-Mousson

Le choix du cas « pilote » a été fait en suivant les critères d'une étude de ***cas extrême***¹⁰⁰ c'est-à-dire pour lequel il existait déjà une théorie (voir revue de littérature) déjà éprouvée dans d'autres conditions, par exemple sur des cas récents. Opter pour le cas Saint-Gobain (1970) ouvrait la voie à un élargissement de la théorie pour couvrir un éventail de circonstances plus larges. Les alternatives du choix n'étaient pas les mêmes puisqu'il n'y avait, à l'époque, pas de référentiel international mais seulement des

⁹⁹ La distinction entre significativité et représentativité est faite dans la section suivante dans les développements consacrés à la généralisation.

¹⁰⁰ Une distinction existe entre : un cas extrême comme notre cas pilote, un cas typique et un cas révélateur. Un cas typique ou critique vérifie si la théorie offre de bonnes explications ou s'il faut développer d'autres hypothèses. Un cas révélateur, de type exploratoire, permet de générer et de modifier, à la lumière des données, la théorie qui est développée au fur et à mesure que d'autres cas seront réalisés par le chercheur ou d'autres chercheurs.

normes américaines ayant une valeur internationale, et, au niveau national, il n'y avait pas de cadre légal mais seulement un référentiel naissant élaboré deux années plus tôt.

Écartons tout de suite une critique qui pourrait être adressée aux cas : ils ne sont pas récents, « ne sont pas d'actualité » ou autrement dit « dépassés ». Nous affirmons le contraire. Les cas ont été choisis selon une procédure préétablie, justement, pour mieux prendre en compte des situations particulières, faire ressortir des faits saillants et les confronter aux théories. C'est notamment une pratique courante pour des recherches effectuées dans le cadre de la théorie positive de la comptabilité. Plusieurs chercheurs en comptabilité s'appuient sur des cas non contemporains (c'est-à-dire qui ne sont pas d'actualité). Watts (1977) utilise le cas de l'industrie lourde au début du siècle, Chow (1982) construit son échantillon à partir de rapports annuels des années 1926 et 1942 et Sivakumar et Waymire (1994) ont travaillé sur un échantillon d'entreprises cotées à New York entre 1905 et 1910. Pourtant aucun de ces auteurs n'est un historien de la comptabilité. Dans cette veine, nous utilisons des cas antérieurs à 1978, année de la première directive européenne pour avoir un terrain « non réglementé » et des cas antérieurs à 1985, année de promulgation de la loi sur les comptes consolidés.

- Une logique de réplication

Les autres cas ont été choisis en suivant une logique de réplication. Dans notre recherche, les cas multiples servent deux fins : la reproduction de résultats similaires, appelée *réplication littérale* ou la production de résultats opposés pour des raisons prévisibles, nommée *réplication théorique*. Recourir à plusieurs cas en comptabilité permet alors d'effectuer des comparaisons entre les cas.

« Tout en perdant des éléments contextuels, les cas individuels peuvent fournir des interprétations riches des problèmes de recherche à travers une synthèse que le chercheur développe pour dépasser les cas considérés¹⁰¹ »
(Humpfrey et Scapens, 1996, page 96).

¹⁰¹ Traduction de « *while losing some of the contexts of the individual cases, can provide richer interpretations of research issues through the particular synthesis which the researcher develops to encompass the cases under consideration* ».

La réplication littérale nous a conduit à sélectionner les cas d'adoption de normes alternatives au regard de la similitude entre deux cas pour un critère particulier. L'idée est d'identifier des récurrences dans les modalités ou les circonstances des adoptions et de les relier à un second élément qui lui est invariant. Les deux illustrations énoncées ci-après sont exemplaires d'une telle logique. L'adoption de normes britanniques par Lafarge en 1972 est rapprochée de l'adoption de normes américaines par Péchiney en 1995. Ainsi, nous pouvons identifier des éléments invariants pour la cotation hors du territoire national sur une Bourse anglo-saxonne. Ensuite, l'adoption de normes internationales par Renault en 1983 est comparée avec celle de normes internationales par Thomson en 1983, celle-là ayant été effectuée au même moment. Nous faisons alors ressortir les particularités liées à l'année (ou période) d'adoption.

La sélection à fin de réplication théorique correspond aux choix de cas différents dans le but d'étendre à un plus grand nombre de circonstances une théorie explicative nouvelle comme la théorie institutionnelle. Des exemples sont la comparaison de deux entreprises faisant un choix dans des circonstances différentes (Péchiney-Ugine-Kuhlmann en 1973 et Usinor-Sacilor en 1991) ou bien de deux entreprises différentes en termes d'activité et de taille (Coflexip en 1993 et Péchiney en 1995), etc.

(2) Les choix opérés

Trois grands choix ont été opérés. Ils concernent l'objet, le contexte et l'unité d'analyse.

- **Objet**

Généralement, il n'y pas *a priori* de définition possible de l'objet de recherche. Différentes postures face à son objet¹⁰² sont envisageables pour le chercheur. Derrière le concept d'analyse de cas réside l'idée selon laquelle les objets étudiés sont suffisamment similaires et suffisamment séparés pour être traités comme des instances comparables du même phénomène général. En effet, l'objet peut correspondre à un cas théorique, empirique ou les deux. Enfin, un cas peut être générique et universel ou spécifique (Ragin et Becker, 1992). Ainsi, deux entreprises peuvent justifier l'utilisation

¹⁰² Les développements ci-dessous sont inspirés de Ragin et Becker (1992).

de la même norme comptable mais de deux façons différentes l'une de l'autre. Deux entreprises peuvent mettre en œuvre deux normes comptables distinctes mais utiliser une seule justification. À une même pratique correspondent éventuellement plusieurs justifications et réciproquement. C'est donc la pratique associée à sa justification étudiée dans son contexte qui a une signification et qu'il faut prendre en compte. Notre objet est donc une pratique justifiée par un contexte.

D'abord, nous avons choisi d'étudier un objet limité, un changement d'état et non pas un processus. Par exemple, le cas de l'adoption de normes américaines par Saint-Gobain en 1970. Nos cas ne sont pas les entreprises mais l'adoption de normes alternatives par une entreprise à un moment donné dans un contexte particulier.

En conséquence, nous recourons à une approche non pas longitudinale mais diachronique, les études de cas portant sur des périodes de 2 à 5 ans. En prenant en compte la situation antérieure et la situation postérieurement à l'adoption de normes alternatives, nous sommes en mesure de comparer les deux états qui marquent le changement. De telles périodes, supérieures à l'année, permettent d'analyser substantiellement les effets des choix comptables. Par ailleurs, ces choix se répercutent, le plus souvent, sur plusieurs périodes (effet d'hystérésis).

Dans le cadre de la théorie institutionnelle, l'adoption est un objet moins mécanique et plus diffus, et en conséquence, une certaine dose d'approche longitudinale peut apparaître. Pourtant notre approche reste diachronique, l'analyse ne se focalisant pas sur le processus de la décision d'adoption.

- Contexte

Le contexte réglementaire évolue au cours du temps. En France, l'application de la septième directive européenne à partir de 1986 a constitué un changement significatif : le passage d'un environnement dans lequel l'élaboration des comptes consolidés était peu réglementée à un contexte où les pratiques deviennent beaucoup plus encadrées.

L'étude de cas contemporains n'était donc pas suffisante puisque le phénomène étudié

est apparu antérieurement aux réglementations. Des « cas historiques » ont donc été identifiés et sélectionnés bien que notre objectif ne soit pas celui d'un historien. Ici, nous cherchons à éclairer des théories en nous appuyant sur des cas.

L'intérêt d'un tel choix réside dans l'étude de situations, pas ou peu réglementées, dans lesquelles les comportements observés sont relativement peu contraints. Ainsi, nous pouvons étudier les aspects volontaires des choix comptables mais également, évaluer l'impact des réglementations qui apparaissent au fil du temps. La nature de l'environnement : environnement contraint *versus* environnement libre, a donc été déterminante dans le choix des cas.

- Unité d'analyse

Rappelons que l'unité d'analyse ne doit pas être confondue avec la multiplicité des unités de collecte des données. L'unité d'analyse est imposée par la théorie alors que l'unité de collecte des données dépend également du terrain. En effet, il existe, assez souvent, une confusion entre les deux (Yin, 1994, page 72). Nos cas portent sur des adoptions de normes alternatives par une entreprise à un moment donné dans un contexte de justification particulier. Cette unité d'analyse est unique, pour chaque théorie, et nos cas ne sont donc pas des cas « insérés » au sens de Yin. Pourtant, nos cas incluent plusieurs unités de collecte des données. En effet, les deux théories utilisées n'ont pas la même unité de collecte des données. Ainsi, dans la théorie institutionnelle, le champ est une unité de collecte particulière des données (les organisations professionnelles, les lois, etc.).

Le tableau 24 ci-après met en évidence, pour chaque cas, les critères en fonction desquels ils ont été choisis.

Tableau 24 : Les cas d'adoption finalement sélectionnés

Les cas	Contextes réglementaires	Contrôle de l'entreprise
1. Adoption des normes américaines par Saint-Gobain-Pont-à-Mousson en 1970	Cadre CNC non obligatoire	Privé
2. Adoption des normes britanniques parallèlement à celles du CNC par Lafarge en 1972	Cotation non obligatoire + Cotation	Privé
3. Adoption de normes internationales par Rhône-Poulenc en 1973	Cadre CNC non obligatoire	Privé
4. Adoption des normes internationales par Pechiney-Ugine-Kuhlman en sus des normes du CNC en 1973	Cadre CNC non obligatoire	Privé
5. Adoption des normes internationales par Elf en 1978	Cadre CNC	Étatique mais « flottant »
6. Adoption des normes américaines par Peugeot en 1980	Cadre CNC	Privé (stable)
7. Adoption des normes internationales par Renault en 1983	Changement réglementaire, 7 ^{ème} directive européenne	Étatique (stable)
8. Adoption des normes internationales et européennes par Thomson en 1983	Changement réglementaire 7 ^{ème} directive européenne	Étatique
9. Adoption d'un référentiel franco-IAS par l'Aérospatiale en 1989	Loi française	Étatique
10. Adoption des normes internationales et d'un tableau de rapprochement avec les normes américaines en sus du référentiel français par Usinor-Sacilor en 1991	Loi française	Étatique
11. Adoption des normes américaines par Coflexip en 1993	Loi française + Cotation US	Privé (premier appel public à l'épargne)
12. Adoption des normes américaines par Pechiney en 1995	Loi française + Cotation US	Public vers privé (privatisation)

Après avoir traité de la conception de la recherche, nous décrivons le processus suivi par le chercheur.

Section 2 - La réalisation de la recherche

La réalisation de la recherche est une section portant sur le déroulement de la recherche. Nous insisterons sur la collecte et le traitement des données et puis sur la portée et la validité de la recherche.

(A) Le déroulement de notre recherche

L'objectif de cette partie est de rendre compte de notre démarche relativement à la collecte et au traitement des données. Nous utilisons la démarche interactive préconisée par Huberman et Miles (1994) composée de trois activités concourantes :

- une phase de condensation des données (équivalent des calculs d'écart types et de moyenne dans les approches statistiques) ;
- une phase d'organisation et de présentation des données (équivalent des tableaux de corrélations dans les approches statistiques) ;
- une phase d'interprétation et de vérification (correspondant aux niveaux de signification, à l'analyse des différences entre groupe expérimental et groupe de contrôle dans les approches statistiques).

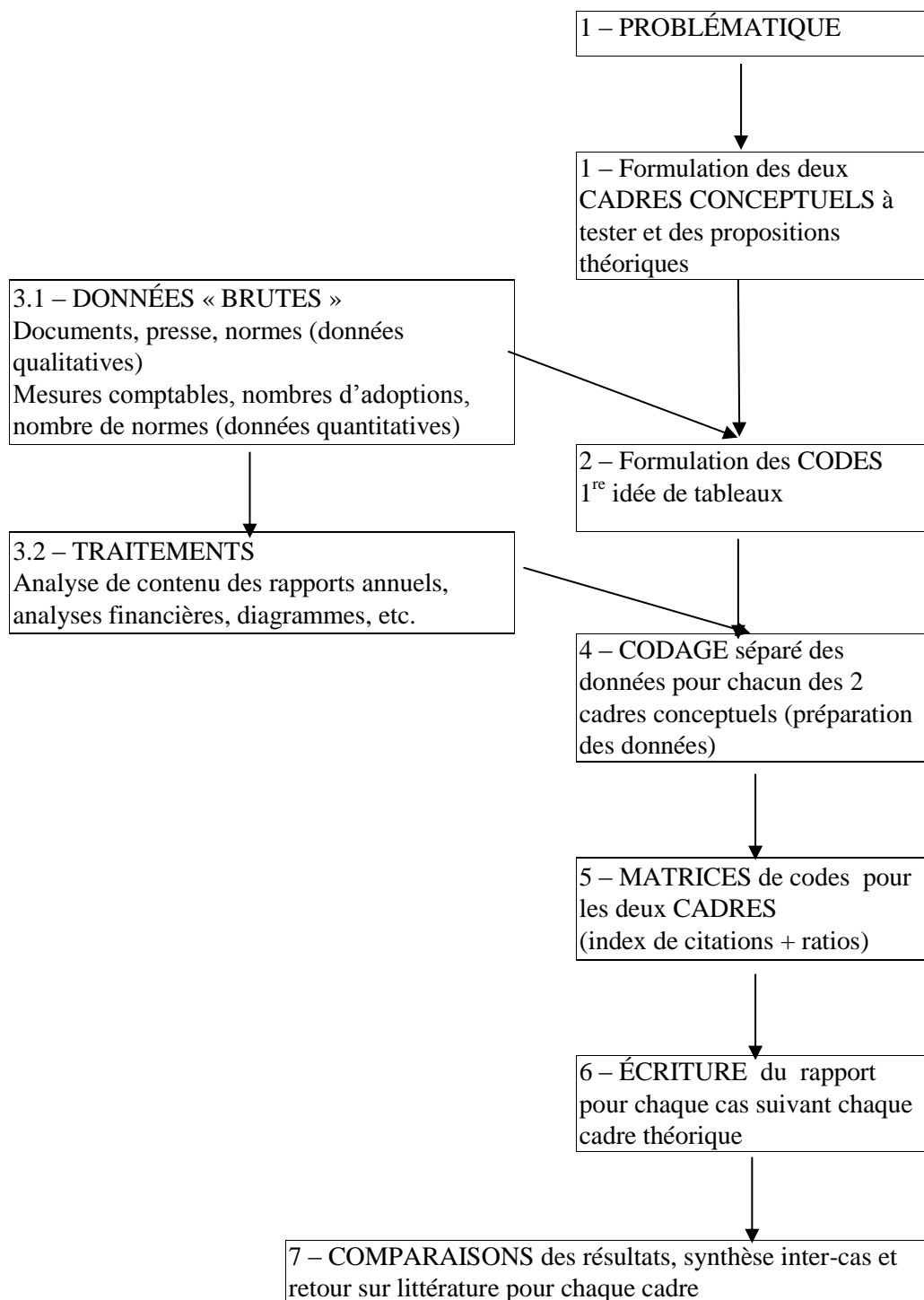
L'analyse est cyclique ou itérative et suppose un va-et-vient entre les diverses composantes explicitées ci-dessus. La démarche ci-dessus a été adaptée à notre objet. En effet, Miles et Huberman restreignent leur propos aux données qualitatives. Quant à notre variante, elle comporte une phase de condensation des données enrichie puisque, eu égard la nature de notre objet, des données quantitatives sont utilisées également. Pratiquement, parallèlement à la phase de codage (case 4 sur le schéma ci-après), nous avons procédé à une réduction des données quantitatives (case 3.2 sur le schéma) sous forme de calculs de ratios financiers, d'élaboration de courbes de fréquences

relativement à un phénomène comme l'adoption ou le nombre de normes¹⁰³. Ces données quantitatives sont réintégrées dès la phase de condensation des données lors de l'élaboration des codages (Case 4 sur le schéma).

Les différentes étapes de notre étude sont résumées dans la figure 2 ci-dessous.

¹⁰³ Des exemples de tels traitements apparaissent en annexe.

Figure 2 : Les phases de l'étude



(B) Les sources utilisées pour collecter les matériaux empiriques

Les sources sont explicitées dans une première partie puis nous évoquons les outils utilisés lors de la collecte des données.

La collecte des données dépend de l'objectif de la recherche et du cadre théorique auquel se réfère le chercheur. La nature des données collectées est très importante et elle découle bien évidemment des concepts développés dans les théories. Les données collectées sont qualitatives et quantitatives. Étant donné la nature institutionnelle de la comptabilité, les données qualitatives sont des indicateurs pertinents pour évaluer l'opérationnalité des concepts (Ball et Foster, 1982 ; Jensen, 1983).

« Beaucoup de prédictions importantes de la recherche positive sur la théorie des organisations et la théorie positive de la comptabilité sont des caractéristiques de relations contractuelles, et la plupart des meilleures preuves en la matière sont des propositions qui sont qualitatives et institutionnelles¹⁰⁴ » (Jensen, 1983, page 332).

Une place prépondérante est faite à la documentation en général et particulièrement au rapport annuel. En effet, dans les organisations, les traces écrites sont particulièrement importantes (Atkinson et Coffey, 1995). Les sources sont la documentation (essentiellement les rapports annuels), et les entretiens pour les cas les plus récents.

(1) La documentation

La documentation est essentielle à notre recherche. Les rapports annuels constituent la source prépondérante utilisée. Les autres documents utilisés recouvrent les ouvrages, la presse, les comptes-rendus des assemblées générales et les enquêtes sur les pratiques comptables.

Nous accordons une place prépondérante au rapport annuel qui est la source la plus importante. Les rapports annuels sont d'abord utilisés pour identifier les normes mises en œuvre par les entreprises. En comptabilité financière, la source d'information pertinente est donc le rapport annuel et le rapport des auditeurs. Nous excluons l'hypothèse dans laquelle les pratiques suivent une norme sans publier l'information. La non-publication de l'information suffit à caractériser la non-pertinence de la pratique dans une optique de comptabilité financière du point de vue des dirigeants. Nous ne les

¹⁰⁴ Traduction de : « *Many important predictions of the research on positive organizations theory and accounting positive theory will be characterizations of the contracting relations, and much of the best evidence in these propositions will be qualitative and institutional evidence* ».

classons ni en archives, ni en documentation car le rapport annuel peut relever de ces deux catégories en fonction des circonstances. Facilement accessibles avec de nombreuses informations sur la politique comptable des entreprises, les rapports annuels de moins de 5 ans sont la source la plus utilisée par les chercheurs menant des études de cas. En revanche, consulter des rapports anciens est plus difficile. Nous avons utilisé des rapports annuels qui vont de 1970 à 1995¹⁰⁵. Nous avons aussi utilisé des « notes d'informations » fournies par les entreprises à l'occasion des émissions de titres qui contiennent des états financiers et les rapports des auditeurs, souvent inclus dans les rapports annuels.

- Les ouvrages de doctrines et d'enseignement

Ils apparaissent particulièrement utiles pour la théorie institutionnelle et ils constituent une source importante. Pour les cas les plus anciens, une certaine « exhaustivité » a été atteinte. Ils permettent notamment d'identifier les normes applicables à une époque donnée.

- La presse

Les articles de presse sont une source pertinente au regard de notre sujet. Pour les cas les plus récents, il nous a été assez facile d'accéder aux articles et donc d'analyser l'image de l'entreprise dans les médias au moment du choix. En revanche, pour les cas les plus éloignés, cela a été plus difficile donc rare.

- Les comptes-rendus des discours et déclarations des dirigeants

Les discours lors des assemblées d'actionnaires et les déclarations des dirigeants sont utiles en ce qui concerne le contexte de justification.

L'analyse de la documentation fournit de nombreux éléments. En premier lieu, la presse généraliste et les journaux économiques sont une source importante car les éléments

¹⁰⁵ Ces derniers sont disponibles à la bibliothèque du Groupe HEC. Cela a facilité la collecte des données. Effectivement, les rapports annuels ne sont que très rarement archivés au delà de 5 ans.

contextuels des cas y sont présents. En second lieu, les professionnels expriment leurs positions sur des sujets sensibles, à tout le moins, à la mode, dans les revues professionnelles qui s'avèrent, de ce fait, une source riche de doctrine comptable. On peut donc y obtenir des preuves relatives aux perceptions de ces derniers et, dans des circonstances particulières, cette source peut même se substituer à d'autres sources comme les entretiens pour décrire le point de vue des managers sur certaines pratiques comptables.

Les documents ont été consultés sur place dans les bibliothèques (HEC, COB, etc.) et des notes de transcription ont alors été prises. La plupart des documents ont été photocopiés puis stockés. À ce niveau, ils ont fait l'objet d'un premier classement par période et par cas. La phase suivante relève déjà du traitement des données dont nous parlons plus loin. Les données quantitatives ont, quant à elles, fait l'objet d'une saisie sur un tableur.

S'agissant d'affaires comptables et financières, les mesures comptables sont essentielles. Des grandeurs comptables relativement au total de l'actif, à la situation nette du groupe, aux intérêts minoritaires, à différents niveaux de résultats ont été calculées à partir des chiffres qui figuraient dans les états financiers. Les informations relatives aux modalités de financement (endettement à long terme, niveau des capitaux permanents) et à la répartition géographique des ventes ont fait l'objet d'une attention particulière. Toutefois, il n'y a pas une homogénéité totale entre les cas dans la mesure où le degré de richesse et de finesse des informations pouvait varier d'une époque à l'autre, d'un secteur à l'autre et d'une entreprise à l'autre. Les ratios sont donc simplement un indice pour dire s'il existe ou non un éventuel conflit d'intérêts entre les créanciers et les actionnaires.

S'agissant de caractériser le contexte institutionnel, le nombre de normes édictées par les différents normalisateurs et le nombre des adoptions sont des indices utiles sur l'institutionnalisation d'un phénomène. Ils ont également été l'objet d'une quantification. Ces quantifications ont permis de donner des représentations graphiques (nombres de normes par année, etc.).

(2) Les archives

Les archives sur support papier ou autre sont utilisables en comptabilité financière. Des documents comme les comptes-rendus des assemblées d'actionnaires, les documents organisationnels comme les organigrammes, les budgets, et les rapports des commissaires aux comptes, et ceux des analystes financiers sont archivés par les entreprises. Les seules archives utilisées concernaient des documents datant des années 1970. Ainsi, précisons qu'une étude de cas peut reposer sur une analyse de données historiques, sans bien évidemment, pour autant, relever de l'histoire¹⁰⁶. Un événement est historique dès lors qu'il est unique ; il ne peut pas être observé ni avant, ni après. En histoire, ce qui prime c'est l'événement en tant que tel, alors que pour une étude de cas, ce sont les retombées théoriques de l'événement. Deux caractéristiques sont nécessaires pour parler d'étude de cas : une unité caractéristique et une théorie (Wieviorka, 1992).

(3) Les entretiens

Ils sont aussi une source de preuves pour l'étude de cas mais ils présentent des limites qu'il faut avoir à l'esprit au cours des entretiens et lors de l'interprétation des preuves. D'abord, les dires des managers doivent être corroborés avec d'autres sources car le risque que les justifications fournies soient des rationalisations élaborées *a posteriori* est grand¹⁰⁷. En outre, l'accès aux personnes n'est pas toujours possible. Par exemple dans le cas de Coflexip, les dirigeants ont refusé des entretiens. De plus, certaines décisions comptables sont contestables et les managers préfèrent rester silencieux, notamment, lorsque des « *difficultés particulières apparaissent pour déterminer l'étendue des atténuations sur chaque cas individuel des impacts des changements comptables résultant de pratiques de conformité créative, et le point à partir duquel les préparateurs sont conscients de cette étendue* »¹⁰⁸ (Shah, 1998, page 36). Dans ce cas, l'analyse de sources alternatives comme la presse convient. Dans le cadre de notre

¹⁰⁶ Pour approfondir les aspects méthodologiques liés à l'histoire, le lecteur peut se reporter à Previts *et al.* (1990).

¹⁰⁷ Comment interpréter les dires d'un dirigeant qui affirme adopter des normes alternatives pour obtenir des fonds propres si cinq années après l'adoption l'entreprise n'a toujours pas levé de fonds propres (voir le cas Aérospatiale).

¹⁰⁸ Traduction libre de : « *Particular difficulties arise in determining the extent in individual cases of the scope for mitigating the impact of proposed policy change by creative compliance and the point to which preparers become aware of this scope* ».

recherche, les entretiens ne sont pas une source majeure de données. Ils restent pertinents pour corroborer et ajouter à l'évidence obtenue d'autres sources (Combes-Thuelin, 2001).

Rappelons que l'entretien est quelque chose de particulier. Que doit-on en tirer ? Pour les positivistes, le discours des « répondants » reflète la réalité et pour les interactionnistes, les entretiens sont des « mondes sociaux ». Nous adoptons une posture intermédiaire. Pour nous les entretiens sont partiels : les gens disent ce qu'ils veulent dire, et sont conscients de l'interlocuteur qu'ils ont en face. Le codage, la catégorisation conduit à une réduction. La place, somme toute assez faible, accordée aux entretiens par rapport aux sources documentaires, se justifie d'autant plus que nous sommes susceptibles d'obtenir une mesure des construits en utilisant ces autres sources documentaires. Celles-ci sont plus fiables parce qu'écrites, comme par exemple les rapports annuels¹⁰⁹. Pour chaque cas, nous avons essayé, dans la mesure du possible, de multiplier les sources mais cela n'a pas toujours été possible. C'est relativement fréquent en comptabilité car il s'agit d'un domaine sensible. Cela n'empêche pas la publication de cas pertinents. Par exemple, les dirigeants de McDonnell ont refusé d'accorder un entretien au chercheur (Baker et Hayes, 1995). Nous l'avons déjà dit, le chercheur en comptabilité dispose en fait d'autres sources qui permettent d'obtenir des renseignements : opinions exprimées dans la presse professionnelle, entretiens accordés dans la presse. En comptabilité, des cas pertinents ont été menés à partir d'une seule source (Puxty, 1997).

Les entretiens ont été effectués en partie de façon libre et en partie de façon semi-directive. La partie libre de l'entretien concerne la chronologie et les événements pour une organisation. Au cours du même entretien, cette partie libre est croisée et complétée par une partie semi-directive qui vise à s'assurer d'une certaine exhaustivité au regard des propositions théoriques. Les entretiens n'ont pas été enregistrés. Ils ont simplement donné lieu à une prise de notes, s'agissant d'un domaine sensible, la politique comptable des entreprises. Lorsque nous avons demandé à nos interlocuteurs s'ils acceptaient d'être enregistrés, ils ont refusé. L'enregistrement aurait pu sans doute gêner

¹⁰⁹ La supériorité des sources écrites sur les sources orales a été démontrée par Goody (1979).

les interlocuteurs qui n'auraient pas livré d'information. Chaque prise de note a fait l'objet d'une revue systématique de quelques minutes après chacun des entretiens en vue de préciser les circonstances, de se mémoriser les moments clés. Tout cela était indiqué sur la transcription manuelle. Lors d'une phase exploratoire, certains entretiens ont été menés à plusieurs et ont fait l'objet d'une prise de notes par plusieurs personnes afin de pallier les déficiences éventuelles dues au non-enregistrement.

En définitive, plusieurs types de sources ont été utilisées par le chercheur : les rapports annuels, la documentation (archives, presse, normes comptables, etc.) et l'entretien. À l'exception de la participation à une réunion de l'APDC consacrée au référentiel international, les autres sources, observation et artefacts physiques n'ont pas été utilisés. Mais d'autres sources, comme par exemple assister aux réunions dans les entreprises et aux assemblées des organisations professionnelles, auraient pu être utiles pour obtenir des éléments sur l'idéologie des comptables. Cela n'est pas grave parce que les études de cas n'incluent pas forcément des observations directes comme source de preuve :

« On peut même réaliser une étude de cas valide et de haute qualité sans quitter la bibliothèque et le téléphone, en fonction du sujet étudié »¹¹⁰ (Yin, 1993, page 11).

Maintenant que nous avons cité nos sources et les outils de collecte des données, il convient de voir quels traitements ont été effectués à partir des données collectées.

(C) Le traitement des données

L'étude de cas contrairement à d'autres approches, fondées uniquement sur des nombres soumis à un traitement statistique, subit le désavantage de créer un « excès » de données qui met le chercheur dans une position de surcharge d'informations et d'engorgement analytique. Cet excès peut donner au chercheur une illusion d'exhaustivité et de compréhension du cas qui n'est pas toujours justifiée. Les données collectées pour chaque cas sont souvent nombreuses et peu organisées (nous avons par exemple effectué un premier classement en trois domaines).

¹¹⁰ Traduction libre de : « *One could even do a valid and high quality case studies without leaving the library and the telephone, depending upon the topic being studied* ».

L'étape de codage permet ainsi de transformer une multitude de documents, des transcriptions d'entretiens et des observations directes en une analyse cohérente apte à répondre à la question de recherche.

Analyser l'ensemble de telles données revient à classer et ordonner des observations effectuées sur les documents. Pour Yin, cet exercice est difficile car les méthodes pour le faire n'ont pas été bien définies et structurées dans le passé.

Nous remarquons tout de même que nous disposons à présent de ressources techniques en matière d'analyse qualitative pour réduire, classer et structurer les données. Dans cette perspective, les deux ouvrages de Huberman et Miles (1994) ont été pour nous une référence importante dans la conduite de nos analyses.

Comme indiqué précédemment, notre objet nous a amené à utiliser une variante de l'approche de Huberman et Miles (1994). En effet, nous ajoutons à leur démarche des données quantitatives issues d'une première interprétation du chercheur et intégrées au niveau du codage. Celles-ci sont ensuite prises en considération dans l'étape de construction des matrices.

L'analyse des données se structure de la façon suivante.

Dans une première étape, les données sont réduites. Les modalités de traitement peuvent diverger en fonction des données collectées. Or, nous avons collecté des données qualitatives et des données quantitatives. Analyser les données revient à organiser, classer et ordonner les matériaux collectés (rapport annuels, comptes rendus des entretiens, analyses financières). Pour ce faire, nous nous sommes, encore une fois, appuyés sur l'ouvrage de Huberman et Miles (1994).

Les matériaux qualitatifs sont codés. Les matériaux quantitatifs aussi mais en revanche, ils sont préalablement traités. Ils ne sont pas codés directement. Les deux types de matériaux sont utilisés dans un souci de triangulation mais aussi, parce qu'ils fournissent des éléments complémentaires.

Les matériaux quantitatifs sont traités par le chercheur sous forme d'analyses financières des entreprises ou de statistiques simples aboutissant à la construction de courbes et de graphiques sur les normes. Ces matériaux retraités sont introduits lors de la phase de codage des données afin de renforcer la validité des construits. Par exemple, l'analyse financière de Renault révèle un accroissement de l'endettement. « *Le ratio des dettes à long et moyen terme sur fonds propres passe de 60 % en 1981 à 75 % en 1984.* » De surcroît, les adoptions ont été décomptées pour chaque année à partir d'une analyse des annexes des rapports annuels. Ces éléments sont rapprochés à des enquêtes sur les pratiques comptables. Les normes édictées par les normalisateurs ont également fait l'objet d'un décompte.

Un paragraphe précise les objectifs de l'analyse financière et les hypothèses qui ont été faites. Dans un premier temps, le but n'est pas de comparer les cas les uns par rapport aux autres. Au contraire, notre souci est d'abord d'identifier des situations caractéristiques de situations d'agence pour chaque cas. En outre, les données ne sont pas toujours homogènes d'une entreprise à l'autre. En conséquence, on pourra trouver des informations pour quelques cas mais pas pour les autres. Par exemple, les matériaux collectés n'ont pas permis de reconstituer précisément la décomposition des dettes par devises dans deux cas sur douze. Parfois même elles ne sont pas homogènes d'une année à l'autre pour une même entreprise. Ainsi, pour des raisons pratiques, des options simplificatrices ont été décidées : à partir de quel moment doit-on considérer une entreprise comme étant fortement endettée ? La réponse dépend de multiples facteurs externes (conjoncture, taux d'intérêt) et internes (secteur d'activité, spécificité de financement du métier...) ; nous partons de chiffres simples et nuancions les conclusions avec les matériaux empiriques en considération de la théorie. Par exemple, on dira qu'une entreprise est endettée dès lors que ses dettes sont supérieures ou égales à sa valeur. Effectivement, à partir de ce moment, si l'on suppose les créanciers remboursés, la valeur des actifs résiduels revenant aux actionnaires devient inférieure à la valeur comptable de l'entreprise.

Les données qualitatives issues des documents photocopiés et/ou retranscrits ont fait l'objet d'un codage direct. Le codage permet de réduire les données et de les ramener à une dimension structurée. Le codage ne permet que de générer un index de fragments

narratifs qui, pris isolément, n'ont *a priori* aucun sens. Dès lors pour chaque cas, un travail d'articulation et de structuration des données post-codage est mené pour « tester » nos cadres conceptuels. Ce travail d'articulation est réalisé grâce aux outils proposés par Huberman et Miles (1994). Des tableaux, appelés matrices de présentation, sont bâtis selon les cas et selon les données recueillies. Ces matrices ont pour but de mettre en relation les variables entre elles et de jeter les bases d'une explication et d'une possible interprétation. Elles s'inspirent de celles proposées par Huberman et Miles dans la mesure où elles présentent des séquences temporelles, des effets d'une variable sur d'autres, etc.

L'analyse financière permet de mieux cerner la situation économique de l'entreprise, et éventuellement de comparer les ratios avec les moyennes sectorielles. Le calcul de ratios et le dénombrement des normes et des adoptions peuvent être assimilés à un premier codage, une sorte de pré-codage.

(1) La condensation des données : le codage

Pour créer les différents codes, nous nous appuyons sur les propositions que nous avons formulées à propos des théories explicatives (agence et institution). Nous ne devons pas considérer ces propositions comme des hypothèses à infirmer ou confirmer, mais plutôt comme des éléments de synthèse des théories dont il faut évaluer la pertinence dans l'explication des phénomènes étudiés, et ceci, afin de rendre compte comment et pourquoi les entreprises adoptent des normes reconnues sur le plan international.

Ces propositions permettent de constituer une liste de codes qui serviront au dépouillement et à l'analyse des données. En effet, les propositions ne permettent pas en l'état de confirmer scientifiquement le phénomène que nous cherchons à mettre en évidence. Ainsi, chaque proposition est d'abord traduite en grands thèmes qui polarisent le sens théorique des propositions à observer. Cette liste de thèmes sert peu à peu à évoluer vers une interprétation théorique des données brutes. En d'autres termes, nos propositions renvoient à de grands thèmes conceptuels qui sont des variables à observer pour chaque cas.

Nous avons vu que deux cadres conceptuels ont été élaborés préalablement à la collecte des données qui sont testées avec les cas au moyen d'un outil de confrontation. Pour ce faire, Huberman et Miles proposent un outil de traitement des données narratives : le code. Ils le définissent de la façon suivante :

« Un code est une abréviation ou un symbole attribué à un segment de texte, le plus souvent une phrase ou un paragraphe de la transcription, en vue d'une classification. Les codes sont des catégories. Ils découlent généralement des questions de recherche, hypothèses, concepts-clés ou thèmes importants. Ce sont des outils de recouvrement et d'organisation permettant à l'analyste d'identifier rapidement, d'extraire puis de regrouper tous les segments liés à une question, une hypothèse, un concept ou un thème donné. Ce regroupement ouvre la voie à l'analyse. »
(Huberman et Miles, 1991, page 96)

Ainsi, les codes sont des sortes de rubriques qui servent à identifier les éléments explicites de chaque discours. Chaque code, en étant attribué à tel ou tel morceau de citation, permet de repérer des éléments de discours qui peuvent ensuite être rapprochés de telle ou telle proposition ou hypothèse du cadre conceptuel. L'objectif est bien entendu de maintenir une traçabilité allant de la source à la restitution sous forme écrite du cas afin que la communauté des chercheurs en comptabilité soit en mesure de refaire, comprendre et remettre en cause nos interprétations.

Une fois le codage de chaque site effectué, nous possédons dès lors une masse de données condensée en un ensemble de dimensions homogènes symbolisées par les index de citations ou tableaux codes (annexés).

Les tableaux ci-après reprennent la liste des codes associés aux propositions théoriques faites d'une part, dans le cadre de la théorie de l'agence et d'autre part, dans celui de la théorie institutionnelle. Il y a deux colonnes pour définir les codes. La première colonne comprend un code ayant un niveau de généralité plus important, c'est-à-dire une famille de codes. La seconde colonne comprend les codes précis. Les définitions des codes apparaissent dans les annexes 13.3.5 et 13.3.6 (pages 233 et 234).

Tableau 25 : Des propositions théoriques aux codes liés à la théorie de l'agence (première série de propositions)

PROPOSITIONS THÉORIQUES	THÈMES ASSOCIÉS AUX PROPOSITIONS	SIGNES TANGIBLES DE REPÉRAGE	CODES	
Proposition de recherche	Concepts	Variables		
Postulat A.0.1 La référence à des normes normes édictées par un normalisateur comptable distinct du Conseil national de la comptabilité dans les états financiers traduit l'adoption de normes alternatives.	Adoption de normes alternatives	« Changement dans les pratiques comptables » « Adoption effective de pratiques internationales »	ADOP	REF
		« Certification de la référence » « Certification des comptes »		CERT
	Pas d'adoption	« Application des principes du Conseil national de la comptabilité » « Application des normes nationales » « Pas de conformité indiquée »	NADOP	

Tableau 26 : Des propositions théoriques aux codes liés à la théorie de l'agence (deuxième série de propositions)

PROPOSITIONS THEORIQUES	THÈMES ASSOCIÉS AUX PROPOSITIONS	SIGNES TANGIBLES DE REPÉRAGE (EXEMPLES)	CODES	
Propositions de recherche	Concepts	Variables		
Proposition A.1.1 Les dirigeants qui appartiennent à un réseau contractuel complexe tendent à adopter des normes comptables alternatives.	Complexité des structures	« Holding » « Restructuration » « Organisation en divisions »	SOCMA	STR
	Séparation des fonctions de contrôle et de gestion des actifs	« Dirigeants professionnels salariés » « Harmonisation comptable dans le groupe »		SEP
Contre-proposition A. 1.1	Dirigeant-propriétaire	« Contrôle étatique »	NSOCMA	
Proposition A.1.2 La dispersion du capital – en cours ou effective – incite les dirigeants à adopter des normes comptables alternatives.	Coûts d'agence du capital	« Augmentation de capital à l'adoption » « Transformation d'une entreprise à capital ouvert en une entreprise à capital fermé » « Cotation effective autour de la date d'adoption »	CAPDISP	LEV_FR
Proposition A.1.3 L'accroissement de la part relative des actionnaires étrangers dans la répartition du capital incite les dirigeants à adopter des normes comptables alternatives.	Coûts d'agence du capital international	« Cotation à l'étranger » « Actionnaires étrangers »		LEV_ETR
Contre-proposition à A.1.2 et A.1.3	Pas de situation de conflit entre actionnaires et dirigeants	« Contrôle de l'État » « Présence d'actionnaires gestionnaires »	NCAP	

Tableau 27 : Des propositions théoriques aux codes liés à la théorie de l'agence et du signal

PROPOSITIONS THÉORIQUES	THÈMES ASSOCIÉS AUX PROPOSITIONS	SIGNES TANGIBLES DE REPÉRAGE	CODES	
Propositions de recherche	Concepts	Variables		
Proposition A.2.1 Un niveau d'endettement élevé incite les dirigeants à adopter des normes comptables alternatives.	Coûts d'agence de la dette. Endettement auprès de créanciers français en devises.	« Endettement important » « D/CP>1 » « L'endettement augmente » « Emissions d'obligations »	CADET	LEV_FR
Proposition A.2.2 La présence de créanciers étrangers incite les dirigeants à adopter des normes comptables alternatives.	Endettement auprès de créanciers étrangers en devises.	« Augmentation de l'endettement » « Émission de dette étrangère » « Proportion importante d'actionnaires étrangers »		LEV_ETR
Contre-proposition à A.2.2		« Pas d'endettement » « Pas d'émission d'emprunts obligataires »	NCADET	

Tableau 28 : Des propositions théoriques aux codes liés à la théorie institutionnelle (première proposition)

PROPOSITIONS THÉORIQUES	THÈMES ASSOCIÉS AUX PROPOSITIONS	SIGNES TANGIBLES DE REPÉRAGE	CODES	
Propositions de recherche	Concepts	Variables		
Proposition I.0.1 Les modalités d'adoption sont symboliques, elles ne sont pas substantielles.	Adoption symbolique	« Conformité aux règles locales françaises »	REF	FR
		« Conformité à des normes comptables alternatives »		INTER US
	Adoption symbolique	« Pas d'utilisation en interne » « Pas de changement » « Exceptions dans l'application du référentiel » « Présentation française du bilan » « Classement des charges par nature »	NADOP	
Contre-proposition à I.0.1	Adoption substantielle	« Utilisation des normes en interne » « Les normes outils de gestion » « Normes et reporting » « Utilisation des normes pour établir les états financiers »	ADOP	SUB
	Adoption efficace	« Changements comptables significatifs... » « Classement des charges par fonction » « Tableau de financement » « Bilan anglo-saxon » « Accroissement des informations publiées » « Informations sectorielles »	ADOP	EFF

Tableau 29 : Des propositions théoriques aux codes liés à la théorie institutionnelle (deuxième série de propositions)

PROPOSITIONS THÉORIQUES	THÈMES ASSOCIÉS AUX PROPOSITIONS	SIGNES TANGIBLES DE REPÉRAGE	CODES	
Propositions de recherche	Concepts	Variables		
Proposition I.1.1 Les entreprises qui adoptent des normes comptables alternatives sont soumises à des contraintes légales.	Coercition « légale »	« Respect de la loi » « Domination / rapport d'autorité »	COER	ETAT_LOI
		« Décrets, avis... »		ETAT_AUTRES
		« Réglementation européenne »		CE
Contre-proposition à I.2.1	Pas de rapport d'autorité	« Absence de règles coercitives » « Existence de règles non coercitives »	NCOER	
Proposition I.1.2 Les entreprises françaises qui adoptent des normes comptables alternatives sont soumises à des obligations de publications auprès d'autorités boursières étrangères.	Coercition boursière		COT	COT_FR
				COT_ETR
Contre-proposition à I.2.1			NCOT	

Tableau 30 : Des propositions théoriques aux codes liés à la théorie institutionnelle (troisième série de propositions)

PROPOSITIONS THÉORIQUES	THÈMES ASSOCIÉS AUX PROPOSITIONS	SIGNES TANGIBLES DE REPÉRAGE	CODES	
Propositions de recherche	Concepts	Variables		
Proposition I.2.1 Les entreprises adoptent des normes comptables alternatives parce qu'elles sont utilisées par des entreprises dites « de référence » (leader, pays ou industrie).	Incertitude	« Changement de dirigeant » « Situation de changement stratégique »	INCERT	CHG
		« Internationalisation » « Activités et clients hors de France »		INTER
		« Autre »		AUTRE
	Modèle	« Identification aux multinationales » « <i>Global players</i> »	MOD	LEAD
		« aux entreprises du secteur »		SECT
Contre-proposition à I.2.1	Pas de modèle		NMOD	
	Pas d'incertitude		NINCERT	

Tableau 31 : Des propositions théoriques aux codes liés à la théorie institutionnelle (quatrième série de propositions)

PROPOSITIONS THÉORIQUES	THÈMES ASSOCIÉS AUX PROPOSITIONS	SIGNES TANGIBLES DE REPÉRAGE	CODES	
Propositions de recherche	Concepts	Variables		
Proposition I.3.1 L'adoption des normes comptables alternatives a lieu parallèlement à la structuration de normes de consolidation autour des professionnels.	Professionnalisation	« Organisations professionnelles »	PROF	ORG
		« Structuration d'un champ normatif » « Champ institutionnel »		NORM
Contre-proposition à I.4.1.		« Absence de normes professionnelles »	NPROF	
Proposition I.3.2 L'adoption des normes comptables alternatives par les entreprises françaises est liée à l'intervention d'un cabinet d'audit international.	Transmission de normes	« Conseil, certification ... »	PRESC	FR
		« Réviseur international » « Changement d'auditeur »		AUDIT
Contre-proposition à I.3.2.		« Pas de changement d'auditeur »	NPRESC	
		« Pas de certification »	NPRESC	NCERT

(2) La présentation des données : texte narratif, figures et matrices

Une fois le codage de chaque cas effectué, nous possédons dès lors une masse de données condensées en un ensemble de dimensions homogènes symbolisées par la matrice des codes. À chaque code sont associées les citations adéquates tirées des données du cas. Il y a des données brutes du cas (documents et entretiens notamment), mais aussi des données traitées par le chercheur, c'est-à-dire interprétées une première fois comme par exemple, un ratio élaboré lors d'une analyse financière. Pour chaque cas, les matrices de codes permettent ainsi au chercheur de travailler directement sur la liste des citations intéressantes, triées et regroupées.

Les codes permettent de repérer l'occurrence des thèmes à observer. Cela permet le regroupement des données par thèmes et de tirer des conclusions sur le comportement de chacun des thèmes. Les tableaux et matrices apparaissent à ce moment-là.

Les observations sur le comportement des variables sont confrontées aux propositions de départ afin de tirer les premières conclusions conceptuelles (validation, invalidation, modification, élargissement, etc.). Cette confrontation est l'objet d'un tableau de synthèse.

De la liste des codes, nous avons dressé des matrices de présentation et d'organisation des cas qui s'inspirent de Huberman et Miles. Nous avons élaboré deux types de matrices pour chaque cadre théorique.

Tableau 32 : Les matrices utilisées

Théorie de l'agence	Théorie institutionnelle
Matrice chronologique	Matrice d'effets
Matrice de synthèse des variables	Matrice de synthèse des variables

La matrice chronologique fait ressortir les successions d'événements et permet d'identifier des chaînes d'événements et donc de mettre à jour des évidences quant à la causalité. Si l'adoption précède ou suit une augmentation de capital, la causalité ne sera

pas la même.

Ci-après apparaissent des extraits d'une matrice de « synthèse ». Elle fait correspondre les indicateurs empiriques pour chacune des propositions de recherche. Toute matrice de synthèse comporte trois colonnes (voir un exemple de matrice, page suivante). La première reprend les faits à même d'infirmar (ou de contredire) la proposition, la deuxième colonne reprends les faits issus des matériaux empiriques qui corroborent la proposition. Rappelons que *Le Robert* donne la définition suivante du verbe « corroborer » : « *Donner appui, ajouter de la force à une idée, une opinion [...] Contr. Infirmer* ». Aussi, dans un premier temps, nous séparons les preuves qui corroborent la proposition et celles qui l'infirmar, puis dans un second temps, nous en tirons les conséquences qui s'imposent quant à la proposition étudiée. Les constats possibles sont de quatre ordres :

- la proposition est fortement corroborée (Tous les faits vont dans le sens de la proposition)
- la proposition est faiblement ou partiellement corroborée (Il y a des faits qui tendent à infirmer la proposition mais les éléments en faveur de la proposition sont plus nombreux ou prépondérants)
- la neutralité (Les faits en faveur de la proposition sont contrebalancés par des faits qui tendent à invalider la proposition)
- la proposition n'est pas corroborée (Les faits collectés infirment la proposition).

La troisième colonne dans laquelle sont notés les constats contient aussi des commentaires qui portent sur la modification de la proposition où l'ajout de postulats et conjectures en considération des matériaux empiriques.

Les indicateurs correspondent à ceux rencontrés dans la revue de la littérature. Nous en avons ajouté quelques-uns qui résultent d'une extrapolation de certaines recherches.

Tableau 33 : Structure de la matrice chronologique

Dimensions	Avant	Année adoption	Après	Commentaires
Adoption				
Capital				
Endettement				

Tableau 34 : Extrait de la structure d'une matrice de synthèse (théorie de l'agence et théorie institutionnelle)

Matrice de synthèse « Tartempion »		
Indicateurs empiriques		
<u><i>Éléments infirmant la proposition I.1.2</i></u>	<u><i>Éléments corroborant la proposition</i></u>	<i>La proposition est modérément corroborée. (+) Amendement...</i>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Y1 ▪ Y2 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ X1 ▪ X2 ▪ X3 	

(D) La présentation des données

Le chapitre 4 ci-après rend compte de la confrontation des propositions issues des deux théories (la théorie de l'agence et la théorie néo-institutionnelle) avec les matériaux empiriques.

(1) Les cas considérés individuellement

La même démarche est suivie pour tous les cas et les conclusions relatives à chaque proposition pour chacun d'entre eux sont exposées successivement. Bien qu'il s'agisse d'une façon de faire un peu abrupte, ce mode d'exposition a l'avantage de la clarté.

- Théorie de l'agence

Concernant la théorie de l'agence, deux matrices sont utilisées pour chacun des cas : une matrice chronologique et une matrice dite de synthèse.

D'abord, la matrice chronologique indique si des changements dans la structure des coûts d'agence précèdent ou pas le moment d'adoption. En effet, dès lors qu'un conflit d'agence apparaît soit peu avant l'adoption, soit en même temps que l'adoption, alors la proposition relative aux coûts d'agence est corroborée totalement. Cependant l'apparition simultanée de deux variables peut traduire le fait qu'elles sont endogènes et donc signifier qu'il y a un troisième facteur explicatif. Si, au contraire, un conflit d'agence se manifeste après l'adoption alors la théorie n'est corroborée que partiellement. Nous inférons alors que l'adoption a été opérée dans un souci de signalisation. Enfin, en l'absence de modification de la structure des coûts d'agence, nous considérons que la proposition n'est pas corroborée. En montrant l'évolution des faits conditionnant la variation de la structure des coûts d'agence du capital, nous sommes ainsi en mesure d'opérer une distinction entre la théorie de l'agence au sens strict et la théorie du signal (qui correspond ici à une anticipation d'une situation

d'agence). Ensuite, une matrice de synthèse est élaborée. En premier lieu, elle est utilisée pour voir dans quelle mesure l'ensemble des propositions théoriques, élaborées dans le chapitre précédent, sont corroborées. En second lieu, elle permet de prendre en compte d'éventuels ajustements qui ressortiraient des matériaux empiriques.

- Théorie institutionnelle

Concernant la théorie institutionnelle, deux matrices ont également été utilisées. La première est une matrice d'effets et la seconde est une matrice de synthèse. La matrice d'effets permet de dire si l'adoption est plutôt symbolique ou bien substantielle. En effet, un des apports de la théorie institutionnelle est de prendre en considération les modalités d'adoption des outils. La matrice de synthèse, à l'instar de celle utilisée avec les propositions de la théorie de l'agence, sert à voir dans quelle mesure l'ensemble des propositions théoriques, élaborées dans le chapitre précédent, sont corroborées. Elle permet aussi de prendre en compte d'éventuels ajustements qui ressortiraient des matériaux empiriques.

De surcroît, nous avons élaboré pour chaque cas un schéma afin de rendre compte graphiquement des liens entre les différentes variables pour chaque cas, à titre de synthèse. Ces schémas matérialisent les indicateurs empiriques des variables et les relations entre ceux-ci. Les relations entre les indicateurs sont notées par des traits continus s'il s'agit d'une relation de détermination (conditions suffisantes) et par des traits discontinus s'il s'agit d'une relation contextuelles (conditions nécessaires). La temporalité des relations est matérialisée par des flèches (voir légende, Tome 2 annexes).

De A vers B	A est antécédent de B
De B vers A	A est postérieur à B
De A vers B et de B vers A	A et B sont des variables simultanément présentes

(2) La comparaison des cas

Une fois les cas présentés et analysés individuellement, il convient de synthétiser les résultats et de comparer les cas (Huberman et Miles, chapitre 8, 1994). L'analyse inter-cas sert donc de synthèse et permet de dépasser les caractéristiques inhérentes à chaque cas. L'enjeu sera d'identifier des résultats que l'on trouve dans les cas et de comprendre les résultats qui ne se reproduisent pas afin de mettre à jour non seulement les variations spécifiques à chaque contexte local mais aussi de faire émerger des régularités structurelles.

Dans cette perspective, nous devons citer les « méta-matrices » proposées par Huberman et Miles (1991) :

« Une méta-matrice est un 'maître tableau' qui rassemble sous un format standardisé des données descriptives provenant de chacun des divers sites. La forme la plus simple est la juxtaposition de tous les tableaux de synthèse monosite sur une très grande feuille ou un format mural. Le principe de base est l'inclusion de toutes les données pertinentes.

De là, l'analyste va généralement diviser une nouvelle fois les données (suivant d'autres critères) et recouper celles qui vont ensemble de façon à mieux marquer les contrastes entre les familles de sites sur les variables dignes d'intérêt. Les nouvelles méta-matrices ainsi obtenues sont progressivement affinées et suscitent la transformation du texte narratif en courtes citations, remarques de synthèse, estimations et symboles » (Huberman et Miles, 1991).

Pour des raisons matérielles évidentes, nous n'avons pas utilisé ce « maître tableau ». En effet, la juxtaposition des deux tableaux de synthèse de chaque cas prendrait trop de place et ne serait pas d'une grande utilité dans la mesure où le lecteur dispose déjà de ces tableaux, certes de façon séparée.

À partir des tableaux nous avons néanmoins conçu un méta-tableau très synthétique pour chacune des théories. Nous avons construit des tableaux pour chacune de nos propositions théoriques en reprenant les résultats de chaque cas sur chacune de ces propositions. Ainsi, le croisement des 12 cas pour chacune des propositions permet de proposer une réponse transversale pour chacune des propositions. Autrement dit, nous avons fragmenté le tableau de Miles et Huberman.

Par ailleurs, les différents tableaux permettent de comprendre le rôle joué par les variables associées à chaque théorie. Notre partie comparative sera l'occasion d'envisager les relations que peuvent entretenir les deux théories pour expliquer les cas.

Section 3 - La validité de la recherche

(A) *La validité interne de la recherche*

Nous avons assuré, dans la mesure du possible, la validité des construits. Cette dernière est caractérisée par la force du lien entre le concept étudié et les mesures du concept. L'objectif est de parvenir à la « saturation ». C'est la situation dans laquelle les données supplémentaires ne fournissent plus aucun élément nouveau à la recherche. Nous avons établi une chaîne de preuves pour permettre la réplication et le contrôle.

(1) La triangulation

La collecte de données s'est faite, dans la mesure du possible, à partir de plusieurs sources (Yin, 1994). Selon Huberman et Miles (1994), la triangulation¹¹¹ des données porte tant sur le type de données que sur leurs sources. En l'absence de plusieurs sources, nous avons privilégié le recours à différents types de données, qualitatives et quantitatives, ce qui accroît également la validité.

Dans un souci de triangulation, les enquêtes sur les pratiques comptables des entreprises ont été utilisées pour confirmer les pratiques identifiées dans les rapports annuels. En outre, à l'occasion des entretiens avec les gestionnaires et les auditeurs des entreprises, de telles informations ont pu aussi être collectées, même si ce n'était pas le but de l'entretien.

À l'instar des pratiques comptables, les justifications sont issues des rapports annuels des entreprises, qui sont une source primaire primordiale.

¹¹¹ Pour une étude approfondie de la triangulation en langue française, le lecteur pourra se reporter à Allix-Desfautaux (1998).

Parallèlement, les entretiens avec les managers et les auditeurs constituent une seconde source de données qui renforce la triangulation pour les quatre cas les plus récents. Quant aux éléments de contexte, ils proviennent de sources diverses. Le tableau 35 est une synthèse des sources utilisées en fonction des informations recherchées.

Tableau 35 : Triangulation des sources

Types de matériaux	Source principale	Sources secondaires
Référentiels disponibles	Normes	Ouvrages de doctrine
Pratiques (normes utilisées)	Rapports annuels	Enquêtes sur les pratiques, entretiens
Contextes de justifications	Rapports annuels	Documentation (cas déjà traité, compte-rendu, discours, articles de presse...)

(2) La chaîne de preuves

Un de nos objectifs a été de maintenir une chaîne de preuves (Yin, 1994). Vis-à-vis de la communauté de recherche, un tel soin ouvre la voie aux répliques. Ainsi, un lecteur doit être capable de refaire le même cheminement que nous en utilisant nos données, une sorte de « traçabilité » de la démarche de recherche. L'idéal est d'aboutir aux mêmes interprétations. Cependant, cela ne peut pas se produire dans 100 % des situations. Les tableaux de convergence et de divergence des codages en changeant de codeur réduisent les risques sur la partie codage.

(3) La fonction structurante de la théorie

L'étude de cas répondant avant tout à des préoccupations théoriques, le développement d'un cadre théorique, préalablement à la collecte des données, sans pour autant y rester emprisonné, est essentiel¹¹². Il existe donc une interaction entre les observations et le développement ou l'affinement de la (des) théorie(s).

¹¹² Même dans les recherches inductives, les chercheurs font une référence implicite à un cadre théorique. Il n'y a pas de recherche sans théories.

« Un cadre théorique est un point de départ essentiel pour toute étude de cas, mais il doit être discuté et affiné comme résultat du processus de recherche¹¹³ » (Humpfrey et Scapens, 1996, page 88)

Concrètement, l'étude de cas compare ce dernier avec les données collectées, au cours d'un processus itératif d'allers et de retours entre le terrain et la théorie.

« Ce type de cas... résout le problème de liaison entre les preuves empiriques et les idées en spécifiant quelles idées parmi toutes celles susceptibles d'être pertinentes, utiliser. Lorsqu'aucune des idées existantes n'est compatible avec le cas, il sert de base pour élaborer ou revisiter les théories existantes¹¹⁴ » (Ragin et Becker, 1992, page 221).

Mener une étude de cas, consiste à mettre la théorie à l'épreuve des faits et réciproquement. Le terrain peut et doit rejaillir sur les théories, la coïncidence entre les deux accroissant la validité interne.

(B) La validité externe de la recherche

La place particulière faite à la théorie dans l'étude de cas a des implications sur la recherche. En effet, la nature du cadre théorique détermine les modalités de généralisation, et donc le potentiel des études de cas. Nous abordons maintenant ces implications.

(1) Les types de généralisation

La généralisation se définit d'après Lukka et Kasanen (1995) de la façon suivante :

« Dérivation et argumentation de conclusions qui couvrent beaucoup ou tous les types de certains cas fondés sur une ou plusieurs observations du monde réel » (1995, page 72).

La théorie correspond parfois à des cadres conceptuels et alors elle offre la possibilité

¹¹³ Traduction libre de : « A theoretical framework is regarded as an essential starting point for any case study, but it is argued that it should be capable of being challenged and refined as a result of the process research ».

¹¹⁴ Traduction libre de : « This type of case...solves the problem of linking empirical evidence to ideas by specifying which ideas, among the many that are possibly relevant, to use. When none of the existing ideas can accommodate the case, it serves as a basis for elaborating or revisiting existing theory ».

de discuter l'aire du sujet en général. Elle prend aussi la forme de modèles descriptifs, le chercheur tentant de montrer comment les choses sont pour des objets autres que ceux déjà étudiés. Ensuite, la théorie est un modèle explicatif, qui capture des relations générales significatives. Enfin, la théorie peut caractériser des modèles prescriptifs, et elle apporte ainsi des solutions aux problèmes pratiques. Les théories sont alors des guides pour la prise de décision.

(2) Étude de cas et posture épistémologique

Les possibilités et les modalités de généralisation des résultats des études dépendent de l'épistémologie retenue dans la recherche.

- Étude de cas et positivisme

Au sein du paradigme positiviste, les études de cas s'inscrivent dans un programme de recherche qui vise à déterminer l'étendue d'occurrences particulières à une population (Jensen, 1983). La généralisation, dans les études statistiques, revient à étendre, par le biais des statistiques, à une population, les conclusions tirées sur un échantillon. Il convient alors de faire des inférences dans le temps. L'étude de cas « positiviste », qualifiée de « étude sur petit échantillon¹¹⁵ », a pour but d'aboutir à la formulation d'hypothèses qui par la suite seront testées en s'appuyant sur une méthode statistique. Dans cette situation, l'étude de cas est un petit échantillon non généralisable.

- Étude de cas et compréhension

Au regard des perspectives de généralisations des résultats, l'étude de cas prend toute sa dimension lorsqu'elle est effectuée, non pas à des fins de prédictions mais à des fins de compréhension. Ainsi, selon Chua (1986), dans un paradigme interprétatif ou critique, la vocation des recherches est d'expliquer des phénomènes complexes à l'aide de théories non prédictives. Dans ces conditions, une étude de cas bien menée peut

¹¹⁵ Traduction libre de « *small sample study* ».

produire des résultats généralisables¹¹⁶. Les études de cas deviennent explicatives dès lors qu'elles s'inscrivent dans une logique de réplication. L'étude de cas est alors comparable à une expérience plus qu'à une enquête, des différences subsistant néanmoins.

(3) Modalités de généralisation

La généralisation repose sur deux éléments :

- la correspondance entre observations et théories,
- la réplication.

Le premier élément, développé dans la partie précédente, réside dans la mise en correspondance des observations et de la théorie.

« L'objectif de l'étude de cas explicative n'est pas de faire des inférences sur un échantillon plus large, mais plutôt de généraliser en retour à la théorie [...] Une tentative est faite pour faire correspondre le cadre extrait des observations du cas avec la théorie¹¹⁷ » (Spicer, 1992, page 13)

Le second élément est la réplication. Cette technique permet l'étude de cas similaires et dissemblables.

« Avec des cas additionnels qui se rapportent au cadre d'évidence et correspondent en retour au cadre théorique, alors il est possible de renforcer la généralisabilité de la théorie¹¹⁸ » (Spicer, 1992, page 13).

La pertinence de la réplication repose sur l'idée que la généralisabilité des résultats de la recherche peut être remplacée par leur transférabilité.

¹¹⁶ D'aucuns dénie toute possibilité de généralisation aux études de cas. Nous rejetons une telle posture car elle revient à nier le rôle de la théorie – assimilée alors à une simple métaphore – centrale dans l'étude de cas à la Yin.

¹¹⁷ Traduction libre de : « *The objective of explanatory case research is not to draw inference to some larger based on sample evidence, but rather to generalise back to theory... An attempt is made to match the pattern of observations made in the case back to those suggest in theory* ».

¹¹⁸ Traduction libre de : « *sought by studying similar and dissimilar cases. In these additional cases yield pattern of evidence which match back to theoretical patterns then it is possible to build support for the generalizability of the theory* ».

Tableau 36 : Les types de généralisation

Type de généralisation	THÉORIQUE	STATISTIQUE
Objectif de la recherche	Expliquer, comprendre, illustrer	Prévoir les comportements futurs
Critère de choix des cas	Fondements conceptuels	Représentativité
Rôle de la théorie	Étend la réalité observée	Simplifie la réalité observée
Validation (inférence)	Logique de réplication	Logique d'échantillonnage

L'interprétation des « trouvailles » empiriques avec les théories existantes, et parallèlement, l'induction avec la comparaison systématique des cas permettent une généralisation des résultats (Yin, 1994).

Dans la première partie de la thèse, nous avons exploré la littérature existante sur le thème de l'adoption de normes alternatives. En deuxième lieu, nous avons consacré un chapitre à la formulation de propositions de recherche. Le troisième chapitre rend compte de nos choix méthodologiques.

La seconde partie de la thèse consiste à confronter nos propositions à des matériaux empiriques issus de douze études de cas d'adoption de normes alternatives. Le quatrième chapitre rend compte des résultats pour chaque cas, qui sont alors considérés dans leur individualité. Le cinquième chapitre approfondit l'analyse en comparant les cas les uns avec les autres.

PARTIE 2 : ANALYSE EMPIRIQUE :

12 ETUDES DE CAS SUR LA

PÉRIODE 1970 - 1995

Chapitre IV - Adoption de normes alternatives : les cas individuels

Ce chapitre rend compte de l'analyse de tous les cas, chacun étant considéré individuellement. Il est découpé en trois sections. Ces sections prennent en compte le degré d'institutionnalisation du référentiel international. La première regroupe les cas d'adoption de normes alternatives antérieurs à la création de l'IASC. La deuxième comprend des cas d'adoption de normes alternatives opérés pendant la période d'émergence de l'IASC. Et la troisième section analyse des cas d'adoption opérés pendant la phase d'institutionnalisation du référentiel.

Section 1 - Adoption de normes alternatives en l'absence de référentiel international

Les quatre premiers cas sont des cas d'adoption de normes alternatives au cours de la période qui a précédé la création de l'IASC. Il s'agit donc d'adoption de normes alternatives avant l'émergence d'un référentiel international. En effet, il n'existe à cette époque ni de normalisateur international, ni aucune directive européenne régulant les comptes consolidés. Le cas de l'adoption des normes américaines par Saint-Gobain-Pont-à-Mousson (SGPM) est un cas extrême, qui a historiquement été choisi parce que c'est la première fois qu'une entreprise française adopte des normes alternatives. Le cas de l'adoption des normes britanniques par Lafarge en 1972 a été sélectionné en raison du référentiel choisi qui est différent du premier cas. Les deux autres cas, l'adoption de principes comptables en usage en Amérique du nord par Péchiney-Ugine-Kuhlmann (PUK) et l'adoption de principes généralement admis sur le plan international par Rhône-Poulenc (RP), concernent des entreprises opérant dans le même secteur et ayant opté pour des modalités d'adoption variées en se référant à des principes comptables reconnus sur le plan international sans toutefois préciser lesquels, contrairement aux deux premiers cas.

(A) *Adoption des normes américaines par Saint-Gobain-Pont-à-Mousson en 1970*

En 1970, les sociétés Compagnies de Saint-Gobain et Pont-à-Mousson viennent de fusionner. Cette fusion donne naissance au groupe SGPM. Suite à une offre publique d'achat ratée de BSN sur Saint-Gobain, une restructuration capitalistique se fait jour. Le Groupe Suez monte en puissance dans le capital de SGPM. Au début des années 1970, les États-Unis disposent d'un référentiel applicable aux comptes consolidés. Conçues pour répondre à des préoccupations nationales, les normes américaines ont une audience internationale. Elles constituent une sorte de modèle pour les autres pays. Les normes américaines, à l'instar des normes anglaises, sont les plus anciennes. En matière d'états financiers consolidés, la consolidation est réglementée aux États-Unis depuis les années 1930.

(1) Les modalités d'adoption

L'entreprise française souhaitant établir des comptes consolidés a le choix entre le référentiel français, récent et de fait incomplet aux dires de la doctrine (CENCA, 1974), et les normes américaines. Les normes françaises sont seulement recommandées. Il s'agit bien d'un choix. Saint-Gobain-Pont-à-Mousson (SGPM) met en conformité ses pratiques comptables avec les normes américaines pour établir des états financiers consolidés dès 1970. Le rapport financier est certifié en 1972 par un auditeur. Trois années après l'apparition de la première référence à ces normes dans les états financiers, on peut parler d'une adoption substantielle du référentiel américain par Saint-Gobain.

11 - Adoption des normes comptables américaines en 1970

Dès 1970, le groupe, dans ses comptes consolidés, fait référence aux principes comptables américains dans la partie du rapport annuel relative aux règles appliquées :
« *Les travaux de consolidation ont été effectués en appliquant les règles généralement admises aux USA* » (Rapport annuel de 1970, page 35, c.1).

12 - Les changements comptables

Cette adoption entraîne la mise en œuvre de méthodes comptables en phase avec les normes américaines. Par exemple, les engagements de retraite sont provisionnés. L'écart d'acquisition apparaît sur une ligne particulière.

L'entreprise fournit quelques informations sectorielles (CA par activité et CA géographique). En outre, au sein des différentes activités, la contribution (en pourcentage) est donnée pour chaque ligne de produits.

13 - Une présentation des états financiers sous influence américaine

- Le compte de résultat

Le format du compte de résultat de SGPM est assis sur une présentation proche d'un format américain. En effet, il fait apparaître un coût des ventes.

Figure 3 : Compte de résultat de SGPM en 1970

Ventes nettes
Part des résultats dans les sociétés mises en équivalence
Produits financiers et divers
Plus-values nettes de réalisation d'actifs
Total des produits
Coût des ventes, frais généraux et recherche
Frais financiers
Provisions pour dépréciation et autres charges
Dotations aux comptes d'amortissements
Total des charges
Bénéfices avant impôts et intérêts minoritaires
Provision pour impôts sur les sociétés
Bénéfice net consolidé :
Part du Groupe
Intérêts minoritaires

- Le bilan

Le bilan (voir la figure 4 de la page suivante) reste en grande partie inspiré par la doctrine française. L'actif et le passif apparaissent selon une présentation horizontale et non pas verticale (en liste). L'écart d'acquisition, nommé en l'espèce « survaleur »

apparaît sur une ligne particulière et non pas avec l'ensemble des immobilisations incorporelles.

La référence aux principes comptables américains apparaît pour la première fois dans les états financiers de l'exercice 1970. Or, ceux-ci ne sont certifiés par Price Waterhouse qu'en 1972, comme nous l'expliquons dans la partie sur le rôle des auditeurs. En conséquence, on peut penser que les normes comptables alternatives n'ont produit efficacement leurs effets – dans le cadre de la théorie de l'agence – qu'à partir de cette date.

Figure 4 : Format du bilan de SGPM après adoption des US GAAP

Bilan consolidé au 31 décembre 1970			
Actif		Passif	
Frais d'établissement (nets)		Capitaux propres	
Immobilisations		Capital social	
Immobilisations corporelles		Primes	
moins amortissements		Bénéfices non distribués	
Immobilisations incorporelles		Situation nette	
moins amortissements		Intérêts minoritaires	
Survaleur (1)		Provisions	
Autres valeurs immobilisées		Pour impôts différés	
Prêts à plus d'un an, dépôts et cautionnements		Autres provisions	
Titres mis en équivalence		Dettes à long et moyen terme	
Titres de participation non consolidés		Emprunts obligataires	
Valeurs d'exploitation		Autres dettes à longs termes	
Valeurs réalisables à court terme ou disponibles		Dettes à court terme	
Clients		Fournisseurs et effets à payer	
Autres débiteurs et comptes de régularisation actif		Autres créanciers et compte de régularisation passif	
		<u>sous-total</u>	
Comptes financiers		Banques	
Total		Total	
(1) Goodwill dans les bilans anglo-saxons			

Au regard de la théorie institutionnelle, l'adoption n'est pas symbolique mais substantielle. Par conséquent, la proposition I.0.1 n'est pas corroborée. (Voir matrice d'effets, 1.2.2, annexes, page 22).

(2) Les coûts d'agence du capital

Le groupe SGPM est une entreprise se transformant en société de participations dont l'actionnariat est éclaté mais qui ne procède pas à une ouverture significative du capital vers un actionnariat diffus à la date d'adoption. Surtout, les dirigeants manifestent le désir d'internationalisation du groupe et son corollaire, le recours à des bailleurs de fonds étrangers.

21 - Adoption d'une structure holding

L'adoption a lieu au moment même où la société adopte la forme de holding reposant sur une organisation fortement décentralisée qui accroît les risques de prévarications et donc les coûts d'agence en interne. Un système comptable capable de donner forme aux relations entre actionnaires et managers et entre ces derniers et leurs subordonnés est, par ailleurs, mis en place pour accompagner cette structuration :

« Le rôle de la direction financière, centre nerveux du Groupe, s'est affirmé. Elle a été renforcée par des opérations de contrôle de gestion [...] Cette structure décentralisée doit permettre une meilleure définition des responsabilités des hommes, une adaptation plus aisée aux évolutions nationales et internationales des marchés et des politiques économiques qui les conditionnent, une simplification des comptabilités » (Rapport au Conseil d'administration, exercice 1970).

Ainsi, Saint-Gobain-Pont-à-Mousson est une entreprise où selon la théorie de l'agence, l'opportunisme des dirigeants serait qualifié d'important. Les normes alternatives ont été adoptées au moment où les fonctions de gestion et de décision étaient séparées. Elles réduisent donc les coûts d'agence internes.

22 - La composition et l'évolution du capital de Saint-Gobain-Pont-à-Mousson de 1970 à 1978

Nous analysons la situation du Groupe au regard de la structure des coûts d'agence du capital, c'est-à-dire la structure du capital et son évolution.

Un premier tableau (Tableau 37) rend compte de la répartition de l'actionnariat en pourcentages à partir de 1970. Cette lecture montre qu'une fraction non négligeable du capital est disséminée dans le public.

Tableau 37 : Répartition du capital de Saint-Gobain de 1970 à 1978

	1970	1972	1975	1978
Nombre d'actions (en milliers)	23 261	26 235	29 700	34 650
Public	50 %	53,0 %	50,0 %	42 %
Groupe Suez	5,3 %	18,5 %	18,3 %	17 %
Compagnie financière de Suez	15,6 %			
BRD	5,7 %	7,2 %	6,2 %	5,8 %
Groupes familiaux		7,0 %	6,0 %	4,0 %
Investisseurs identifiés		12,2 %	11,0 %	17,0 %
Sociétés industrielles		2,1 %	3,0 %	
Actions propres			5,5 %	
Autres ¹¹⁹	23,4 %			14,2 %

Source : Rapports annuels SGPM de 1970 à 1978

La part relative du capital dans le public, de l'ordre de 50 % en 1970, atteint un maximum de 53 % en 1972 puis redescend par la suite à 50 % pour se stabiliser autour de 40 % en 1978. Les émissions d'actions au profit du public sont inexistantes pendant la période encadrant l'adoption de 1965 à 1978. Les augmentations précédentes correspondent à des souscriptions privées, c'est-à-dire en faveur d'investisseurs identifiés et non pas à des émissions au profit du public. Aucun nouvel appel public à l'épargne n'est donc relié à l'adoption.

« En 1978, le Groupe a émis contre espèce 4 950 000 actions nouvelles. Cette augmentation de capital était la première depuis 1965 à laquelle ait été appelé l'ensemble des actionnaires » (Rapport annuel SGPM, 1978).

Un deuxième tableau (le numéro 38 ci-après) retrace les évolutions du capital du groupe de 1965 à 1978. Il montre que les augmentations de capital sont imputables à des restructurations internes au groupe. Les chiffres marquent une augmentation assez

¹¹⁹ En l'absence de données précises, nous avons affecté le pourcentage correspondant au complémentaire de 100 à la ligne « Autres ».

importante du nombre d'actions en circulation. La hausse est de près de 50 % en huit ans. Pourtant, le nombre d'actions en circulation n'évolue qu'assez peu pendant trois ans. Le nombre d'actions en circulation croît de 13,5 % entre 1972 et 1975 et de 17 % entre 1975 et 1978.

Tableau 38 : Les augmentations de capital de 1965 à 1978

Dates	Nature des évolutions	Nombre d'actions
Mai 1965	Apports en nature	8 355 197
Juillet 1965	Émission à 110 francs (1 pour 4)	10 443 996
Octobre 1965	Attribution gratuite d'actions (1 pour 10)	11 488 996
Octobre 1965	Attribution gratuite au personnel	11 533 495
Octobre 1969	Attribution gratuite d'actions (1 pour 4)	14 416 868
Octobre 1969	Attribution gratuite au personnel	14 539 034
Décembre 1969	Apport fusion des Soudières Réunies	14 792 582
Juin 1970	Apport fusion de la Compagnies Pont-à-Mousson	20 842 582
Juin 1970	Apport fusion Finance et Investissement	23 261 210
Juin 1971	Apport fusion de Produits Chimiques et Raffinerie de Berre	24 299 408
Juin 1971	Reprise d'intérêts minoritaires et apports de titres	26 235 000
Juin 1974	Apport fusion de Sape, Cofico, Siges	29 014 071
Juin 1974	Apports divers	29 700 000
1978	Appel public à l'épargne	34 650 000

Source : Rapport annuel SGPM 1973, page 3

Une analyse rapide de la composition du capital de SGPM aboutirait à une validation de la théorie : le capital est diffus, donc il y a des coûts d'agence du capital. Les données ci-dessus laissent penser que l'utilisation des normes alternatives n'a pas pour objet de réduire les coûts d'agence du capital. Si les dirigeants avaient utilisé les normes alternatives pour réduire les coûts d'agence, elles auraient été adoptées dès 1965. Or, cela n'a pas été fait. En conséquence, il est clair que l'adoption ne correspond pas à une modification substantielle des relations entre les dirigeants et les actionnaires. Elle est éventuellement liée à la restructuration interne.

Pour conclure ce paragraphe, la situation existante à la date d'adoption ne permet pas d'inférer un rôle important des coûts d'agence du capital. Mais les effets des relations d'agence peuvent avoir été anticipés, c'est le point que nous abordons maintenant.

Les matériaux indiquent en effet que les dirigeants projetaient de faire appel dans un futur plus ou moins proche à des bailleurs de fonds étrangers. Nous avons ici deux facteurs : la direction tente de séduire les investisseurs internationaux et le groupe qui n'est pas coté sur une place étrangère à la date d'adoption le sera deux années plus tard. Revenons brièvement sur chacun d'entre eux.

La volonté d'internationalisation des dirigeants : le 27 avril 1972, M. Roger Martin, le président-directeur général de SGPM est un des rares dirigeants français à s'exprimer à la réunion avec des investisseurs internationaux intitulée « *Dix présidents de grandes entreprises françaises face aux investisseurs internationaux* ». Le président du groupe fait alors part de son souhait d'attirer des investisseurs étrangers potentiels. Dans ce but, il convient de rendre comparables les comptes de SGPM avec ceux d'autres multinationales. Ainsi, la qualité des comptes consolidés est déterminante pour envisager une cotation hors du territoire national en vue de placer des actions auprès d'investisseurs étrangers.

La cotation à l'étranger : à la fin de 1972, la société mère de Saint-Gobain n'est pas cotée directement sur plusieurs places financières. Le rapport mensuel de 1973 de la Commission des opérations de Bourse (COB) fournit la liste des sociétés françaises cotées à l'étranger et précise que 20 sociétés totalisent 49 cotations, Saint-Gobain-Pont-à-Mousson n'y figure pas. L'absence de cotation internationale en 1972 indique qu'au moment de l'adoption, les dirigeants n'étaient pas reconnus par les investisseurs étrangers¹²⁰. Deux ans plus tard, le groupe est coté sur huit places étrangères. L'action Saint-Gobain est ainsi introduite en 1973 et au début de 1974 aux Bourses de Londres, Düsseldorf, Francfort, Zurich, Genève, Bâle, Bruxelles, Anvers et Amsterdam (rapport annuel SGPM, 1973). Les cotations multiples marquent une dispersion du capital après l'adoption (voir la matrice chronologique page 14 dans le Tome 2 : annexes).

Ici, SGPM adopte des normes américaines, plus contraignantes que les normes françaises. Les dirigeants font certifier ses états financiers par un auditeur international

¹²⁰ Aujourd'hui, une telle assertion ne serait plus possible étant donné que beaucoup d'investisseurs étrangers investissent directement en France. Au début des années 1970, les investissements directs étaient faibles.

pour se signaler aux investisseurs potentiels. En même temps, le groupe se restructure fortement et adopte une structure holding. Cet élément peut aussi être un facteur d'adoption. Les normes sont constitutives d'un système de contrôle. L'argument de neutralité des coûts d'agence du capital est remis en cause si les anticipations des dirigeants sont intégrées dans l'analyse (voir matrice chronologique dans Tome 2 : annexes). L'adoption résulte alors d'une volonté de minimiser les coûts d'agence futurs par les dirigeants en envoyant un signal aux bailleurs de fonds potentiels. Rappelons cependant qu'en dépit de ses appels au marché, la part du capital dans le public reste constante.

En résumé, l'adoption est précédée par une réorganisation qui aboutit à la création d'une société holding. Ainsi, l'adoption résulte d'abord de la nécessité d'harmoniser les procédures de rapport financier (*reporting*) pour renforcer le contrôle interne¹²¹. La proposition (A.1.1) est corroborée.

La proposition relative aux coûts d'agence du capital (A.1.2) est corroborée quant à la présence du conflit d'agence (capital dans le public). Mais il s'agit cependant de circonstances et non pas d'un catalyseur (pas de variation). En revanche, celle liée aux actionnaires étrangers (A.1.3) ne fonctionne pas sauf à considérer que les coûts ont été anticipés, la cotation sur des Bourses étrangères suivant l'adoption. Cela revient à se placer dans le cas spécifique de la théorie du signal (Morris, 1987). Celle-ci indique que les entreprises les meilleures vont se distinguer des mauvaises entreprises en envoyant un signal coûteux à mettre en œuvre.

(3) Les coûts d'agence de la dette

Abstraction faite des coûts d'agence du capital, on peut penser que les normes américaines ont été adoptées pour réduire ceux inhérents à l'endettement. L'analyse financière révèle-t-elle un changement dans l'endettement du groupe ? Des éléments qualitatifs indiquent-ils que le groupe a des créanciers à même de supporter des coûts d'agence ?

¹²¹ L'expression contrôle interne n'est pas employée directement mais elle nous semble adaptée et donc nous l'utilisons.

31 - Le niveau d'endettement

En 1969, Saint-Gobain et Pont-à-Mousson étaient deux entités séparées, et donc le groupe était structuré différemment par rapport à 1972. Une comparaison de la structure financière est donc peu pertinente. Au moment de l'adoption effective (qui correspond à la certification), le niveau de l'endettement n'est pas excessif mais il croît significativement après l'adoption. Le ratio des dettes à long et moyen terme sur la situation nette passe au-dessus du seuil de 2/3 après l'adoption alors qu'il était de moins de 50 % en 1970. À partir de 1973, année suivant celle de d'adoption effective, les ratios d'endettement s'accroissent fortement comme indiqué dans le tableau 39 ci-dessous.

Tableau 39 : Endettement de Saint-Gobain de 1970 à 1975 (en %)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975
DLMT / Situation nette	46,9	53,4	59,3	70,5	70,3	79,6
DLMT / Capitaux permanents	25,5	29,1	31,0	34,7	34,9	37,6

Source : analyse financière annexée et menée sur la base des rapports annuels

Ces chiffres montrent que les coûts d'agence de la dette sont plus élevés à partir de 1973. Au moment de l'adoption, les dirigeants savaient, sans doute, qu'ils allaient devoir s'endetter et, conscients d'une asymétrie d'information à venir, ils ont pu anticiper les coûts d'agence.

32 - Endettement en devises

L'endettement en devises représente plus du tiers de l'endettement à moyen et long terme de 1972 à 1974. Les dettes en francs représentent autour de 60 % de l'endettement à long terme (63 % en 1972, 60 % en 1973 et 64 % en 1974). Une année après l'adoption, l'entreprise contracte un emprunt en dollars pour financer une acquisition aux États-Unis.

Les données concernant la proportion de dettes en devises par rapport au total des dettes sont communiquées à partir de 1972. La non communication de ces informations

concernant les dettes avant cette date s'interprète de différentes façons : soit elles ne sont pas jugées nécessaires, soit l'endettement en devises est négligeable. La conjonction des deux éléments est également possible.

Au regard de nos analyses du niveau d'endettement (A.2.1) et de l'endettement en devises (A.2.2), les éléments ci-dessus ne répondent pas aux considérations d'agence du financement par la dette sauf à s'inscrire dans une logique d'anticipation. Dans ce cas, l'adoption accompagnée de la certification peut constituer un signal envoyé aux créanciers. La proposition initiale est partiellement corroborée.

Synthèse concernant la théorie de l'agence (voir la matrice de synthèse, 1.1.4, annexes, page 16). L'adoption est directement liée à la réorganisation du groupe et la structuration en holding. Cela signifie que l'adoption correspond à une réduction des coûts d'agence en interne. Parallèlement, l'adoption va de pair avec la certification par Price Waterhouse qui confère une dimension internationale à la politique comptable. La matrice chronologique (voir la matrice chronologique, 1.1.3, annexes, page 14) montre que ni l'hypothèse relative aux coûts d'agence du capital, ni celle relative aux coûts d'agence de la dette, ne sont validées si l'on intègre dans l'analyse seulement la situation existante lors de l'adoption ou antérieurement.

En revanche, la matrice chronologique permet de remettre partiellement en cause les conclusions relatives aux coûts d'agence ci-dessus. En effet, les dirigeants ont utilisé les états financiers certifiés en référence aux principes comptables généralement admis aux États-Unis pour attirer des investisseurs potentiels (investisseurs et créanciers étrangers), c'est-à-dire en tant qu'instrument de signalisation. La proposition est partiellement corroborée.

(4) Absence de contrainte réglementaire

Nous étudions successivement l'influence des textes législatifs et des réglementations boursières applicables aux comptes consolidés des entreprises françaises au début de la décennie 1970. Nous constatons qu'il n'y avait aucune contrainte réglementaire pesant sur SGPM lors du choix.

41 - Absence de législation : un cadre non obligatoire

Au début des années 1970, peu de législations font référence aux comptes consolidés en France. En 1968, le Conseil national de la comptabilité (CNC) a rédigé un rapport sur la consolidation des comptes des entreprises. Ce rapport a ensuite été approuvé par un arrêté du ministre de l'Économie et des Finances du 20 mars 1968. Quant aux autres textes législatifs, la plupart sont silencieux en matière de consolidation. La loi de 1966 sur les sociétés commerciales ignore les comptes consolidés. Lorsque la consolidation est évoquée, c'est à titre de simple possibilité par le décret de 1967 qui, dans son article 248, mentionne que :

« La société peut annexer, à ses bilans, comptes de pertes et profits, et comptes d'exploitation générale, un bilan et des comptes consolidés (...) La méthode d'établissement des bilans et des comptes consolidés doit être indiquée dans une note jointe à ses documents »

Parallèlement, la loi fiscale permet aux groupes de sociétés de consolider fiscalement l'ensemble des résultats de leurs exploitations situées en France et à l'étranger. En matière de consolidation, les règles françaises existantes sont récentes et elles ne sont pas contraignantes. Il ne pèse donc sur les entreprises aucune obligation législative relative à la production de comptes consolidés.

42 - Rôle moteur de la Commission des opérations de Bourse

La seule obligation provient de la réglementation boursière. En 1970, la Commission des opérations de Bourse (COB), dans son bulletin numéro 22, de décembre 1970 oblige les entreprises faisant appel public à l'épargne en France, c'est-à-dire inscrites sur une Bourse officielle, à publier des comptes consolidés (et un tableau de financement) dans la note d'information déposée auprès de la Commission. Il s'agit d'une obligation ponctuelle qui touche les seules sociétés cotées sur un marché réglementé. Toutefois, SGPM étant une entreprise cotée, ses dirigeants sont astreints à la production d'états financiers consolidés.

En principe, concernant les modalités d'établissement des comptes consolidés, les entreprises doivent suivre la recommandation du Conseil national de la comptabilité pour laquelle : « *Les comptes de groupe doivent être établis par référence aux recommandations publiées par le Conseil national de la comptabilité* » (COB, 1970). Cependant les pratiques comptables peuvent s'écarter de la doctrine du CNC et les divergences par rapport à la doctrine sont alors mentionnées dans l'annexe. En n'interdisant pas les dérogations, la COB admet implicitement que les entreprises ajustent leurs pratiques aux prescriptions issues des référentiels étrangers ; la COB reconnaît ainsi les pratiques étrangères.

43 - Les Bourses étrangères

La cotation des titres d'une société sur une ou plusieurs places financières à l'étranger engendre de nouvelles obligations en matière d'informations à communiquer. Dans le cas de SGPM comme nous l'avons vu, la cotation des titres sur des places étrangères est postérieure à l'année d'adoption. En conséquence, lors de l'adoption, il n'y avait aucune pression des organismes de régulation boursiers.

L'environnement dans le champ des comptes consolidés est peu réglementé au début des années 1970. Ni les législations, ni les contraintes des places où SGPM est cotée (Londres, Düsseldorf...) ne justifient l'usage de normes alternatives. Toutefois, en n'empêchant pas les groupes de développer des pratiques comptables conformes aux usages anglo-saxons – ceux des multinationales –, les réglementations existantes ont laissé les dirigeants libres d'appliquer les normes américaines (CENCA, 1974).

Les propositions relatives aux influences coercitives (I.1.1 et I.1.2) ne sont pas corroborées dans le cas de SGPM. Ce n'est donc pas pour se soumettre à des règles formelles que les dirigeants de SGPM ont déployé les normes utilisées aux États-Unis. Nous allons maintenant nous pencher sur l'éventuelle influence des auditeurs.
--

(5) Influence des auditeurs : isomorphisme normatif

En France, malgré l'absence de règles obligatoires, la décennie 1970 est marquée par

l'apparition d'une doctrine relative aux comptes consolidés fortement influencée par l'expérience américaine en la matière.

Après avoir démontré que les professionnels américains disposaient d'un corpus riche en matière de consolidation des comptes, nous montrons comment les dirigeants se sont appuyés sur ces derniers.

51 - Institutionnalisation de la consolidation aux États-Unis

L'État a délégué son pouvoir de normalisation à la Commission des opérations de Bourse américaine (*Securities and Exchange Commission*). Ainsi depuis 1933 l'autorité boursière a le pouvoir de conférer une force obligatoire aux normes comptables en les reconnaissant. En fait, les professionnels dominent tant l'élaboration que l'application des normes comptables. L'*American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA), a ainsi joué un rôle prépondérant au sein des deux organismes de normalisation qui se sont succédé : le *Committee on Accounting Procedures* (CAP) et l'*Accounting Practice Board* (APB) fondé en 1959.

Contrairement à la France, les techniques de consolidation sont réellement institutionnalisées aux États-Unis et les entreprises sont face à un savoir formalisé et complet aboutissant à un véritable référentiel. À partir des années 1930, certaines normes réglementant spécifiquement la consolidation sont édictées dans les *Accounting Research Bulletins* (ARB) et les opinions émis par l'APB, appelés les *Accounting Principles Bulletins Opinions* (APBO). Le bulletin de recherche comptable ARB 51 intitulé : « *états financiers consolidés* » est toujours d'actualité dans les années 1970. Pour tous les domaines qui ne relèvent pas exclusivement de la consolidation, le bulletin ARB 43 reprend tous les bulletins précédents et conserve son autorité dans les domaines non amendés ou pour lesquels il n'y a pas eu une nouvelle norme. L'APB, en 1971, publie une norme, l'APBO 17, sur les actifs incorporels et l'APBO 18 consacrée à la mise en équivalence des participations. Le référentiel de consolidation américain est donc clair et complet dès le début des années 1970. Le tableau 40 ci-après reprend les normes les plus significatives pour établir des états financiers consolidés.

Tableau 40 : Les normes américaines les plus récentes

Normes	Domaines
ARB n° 43	Concepts de base et principes comptables des états financiers des entreprises
ARB n° 51	États financiers consolidés
APBO n° 16	Regroupements d'entreprises
APBO n° 17	Actifs incorporels
APBO n° 18	Mise en équivalence

Bien que contestées, les normes américaines ont l'avantage par rapport aux règles françaises de couvrir des aspects laissés en suspens par le CNC, et pourtant primordiaux pour l'élaboration des comptes consolidés : regroupements d'entreprises, comptabilisation des prises de participations, etc. Les normes américaines complètent ainsi utilement les règles du CNC.

Étant donné l'organisation étatique de la normalisation comptable en France à l'époque, les professionnels sont formellement exclus d'un processus qui a toujours été dominé par l'État. Seules 74 entreprises publiaient des états financiers consolidés en 1970 en France (Bastien *et al.* 1977). De plus, peu d'entreprises produisant des états financiers consolidés, les professionnels français sont moins familiers avec ces principes que leurs homologues anglo-saxons. Il n'y a donc pas réellement de sources normatives françaises au regard de la consolidation.

52 - Les dirigeants de Saint-Gobain s'appuient sur les auditeurs américains

Le contenu des rapports annuels d'une part et les déclarations des dirigeants d'autre part montrent que les auditeurs ont joué un rôle déterminant dans la mise en place au sein de SGPM des normes comptables généralement admises aux États-Unis. Les auditeurs ont d'abord mené une mission d'assistance et non pas de certification au sens strict. Dans un premier temps, ils ne se sont pas prononcés sur les comptes. Ils les ont élaborés. Ce point est explicitement traité dans le rapport annuel dont un extrait est reproduit ci-après.

« Les travaux de consolidation ont été exécutés avec le concours de Price Waterhouse & Co sur la base des documents sociaux des sociétés du Groupe (bilan, comptes de pertes et profits, compte d'exploitation, etc.) tels que présentés aux Assemblées Générales après examen par les organismes statutaires de contrôle. [...] le Cabinet Price Waterhouse & Co. n'ayant pas eu à vérifier les états des sociétés du Groupe, n'a pas en conséquence à donner d'avis sur le contenu de ces états » (Rapport annuel 1970 de Saint-Gobain, page 35).

L'important ne semble pas tant résider dans la certification des comptes que dans le fait même d'intervenir dans l'élaboration des comptes consolidés. En dépit du fait qu'il n'y a pas de certification au sens étroit du terme, il est fait référence aux auditeurs lors d'une importante réunion avec des investisseurs internationaux. Roger Martin, président de SGPM indique :

« J'aurais aimé pouvoir vous donner des renseignements sur les états financiers consolidés de notre Groupe en 1971. Malheureusement, l'établissement de ces états consolidés pour un groupe tel que le nôtre est une opération complexe qui sera achevée le 15 juin, date à laquelle nous rendrons publiques ces données. Ces états consolidés seront établis, comme l'an dernier, selon les méthodes et avec l'assistance de Price and Waterhouse » (Note de Philippe d'Abzac pour M. Arnaud de Villepin, archives Saint-Gobain, CSG 00718/1).

Le fait d'insister dans le discours sur l'intervention des auditeurs montre que ceux-ci sont un élément important de légitimité auprès des investisseurs anglo-saxons. Leur rôle symbolique est renforcé d'autant plus que les investisseurs étrangers ne sont pas familiers du capitalisme à la française. En effet, la réunion de 1972 réunissant dirigeants français et investisseurs internationaux, que nous évoquions précédemment, est la première du genre en France. Les dirigeants de Saint-Gobain se sont donc appuyés sur des professionnels aguerris qui disposaient d'une maîtrise des règles les plus développées en la matière.

Les propositions liées à la professionnalisation (I.3.1 et I.3.2) sont donc avérées. Nous sommes face à un mécanisme d'isomorphisme normatif avec les normes prescrites par les professionnels (DiMaggio et Powell, 1983). Nous venons en effet de voir que les auditeurs américains, qui ont une longue expérience de la consolidation, sont activement intervenus dans la mise en place des règles admises aux États-Unis au sein de SGPM.

(6) Les multinationales comme modèle : isomorphisme mimétique

SGPM est la première entreprise française à adopter des normes différentes des normes françaises. C'est par mimétisme vis-à-vis des grandes entreprises internationales présentes aux États-Unis que SGPM a agi.

61 - Une légitimité à construire aux États-Unis

Le contexte stratégique est marqué par une tentative avortée d'implantation de Saint-Gobain aux États-Unis à la fin des années 1960. Avant sa fusion avec Pont-à-Mousson, Saint-Gobain a tenté de s'implanter aux États-Unis, en y créant une filiale. Cependant l'usine construite utilisait une technologie obsolète. L'implantation fut donc un échec, face auquel, le groupe s'est désengagé de son investissement.

« L'usine principale d'American Saint-Gobain a été la dernière usine construite suivant le procédé du douci polissage qui a été supplanté, à ce moment-là, par le procédé Float [...] Nos concurrents nous ont donné un coup sur le nez, mais ne sont pas allés jusqu'au bout » (Jean-Louis Beffa in X, 1976, page 39).

La légitimité du groupe qui a tenté de s'implanter aux États-Unis mais y a réalisé un mauvais investissement est donc remise en cause. Le groupe a besoin de se faire connaître en Amérique du Nord. C'est pourquoi la présence aux États-Unis est très importante aux yeux des dirigeants :

« Saint-Gobain voulait s'installer aux États-Unis pour des raisons de notoriété au sens le plus justifié du terme : parce qu'avoir une implantation aux États-Unis, avoir des références américaines, c'est tout de même très important lorsque l'on veut s'adresser à des marchés internationaux » (Roger Fauroux, in X, 1976, page 33).

Sur le plan stratégique, le groupe SGPM est à la recherche de partenaires locaux à même de nouer des alliances. Les produits commercialisés étant destinés au grand public, le groupe est sous la pression des clients et des consommateurs américains.

62 - Un modèle de référence pour les dirigeants : la multinationale américaine

Les dirigeants manifestent un désir de voir le groupe SGPM assimilé à une multinationale. Ils accordent une grande importance au fait d'être cités par la presse d'affaires internationale. Le rapport annuel fait référence à la citation du groupe par le *Financial Times* qui, dans son article, insiste sur la dimension internationale du groupe : « *Le Groupe est parmi les groupes industriels européens les plus importants* » (Rapport annuel, 1973, page 3).

Cette visibilité passe par une identification aux grandes firmes américaines. Le raisonnement est assez simple : une entreprise d'envergure mondiale, qui veut être présente sur le marché américain, doit être comparable aux entreprises américaines. Pour cela, il convient de figurer dans le classement de référence, en l'espèce celui du magazine *Fortune*. Pour y apparaître, les normes comptables utilisées aux États-Unis sont un pré-requis. En conséquence, cette comparabilité passe par l'établissement d'états financiers suivant le référentiel comptable utilisé par le magazine qui effectue le classement, quel qu'il soit.

« Sur les bases de ce bilan consolidé, Saint-Gobain-Pont-à-Mousson serait, selon le classement que vient de publier la revue Fortune pour 1970, l'équivalent à la 68^e entreprise américaine par son chiffre d'affaires, la trente-huitième par son Bilan, la centième par son bénéfice net. Sur ce dernier point, il faut préciser que ce classement prend en compte la seule part du Groupe dans le bénéfice net, après déduction des intérêts minoritaires. Cette part dans notre groupe est plus élevée qu'elle ne l'est généralement dans les sociétés américaines. Un classement reposant sur le bénéfice net consolidé nous donnerait un rang amélioré... Notre groupe figure-t-il à un rang honorable, mais non démesuré dans l'industrie mondiale » (Archives Saint-Gobain, CSG 00718/1, allocution du président Roger Martin aux assemblées générales).

Les dirigeants du groupe justifient officiellement leur choix en affirmant que les règles admises aux États-Unis sont le seul corps de normes reconnues sur le plan international

« Les comptes consolidés ont été établis selon les règles américaines qui, de plus en plus, ont une valeur internationale » (Allocution du président à l'assemblée générale ordinaire du 28 juin 1971).

Donc l'utilisation de ces normes confère une légitimité cognitive à l'entreprise, c'est-à-dire que l'entreprise est perçue comme étant internationale parce qu'elle utilise des normes américaines. La nécessité d'être considérée comme une entreprise mondiale a été l'élément déterminant de l'adoption. Les normes comptables américaines traduisent l'appartenance à une catégorie particulière d'entreprises que sont les multinationales.

Les trois éléments constitutifs de l'isomorphisme mimétique sont présents et la proposition relative à l'isomorphisme mimétique (I.2.1) est très fortement corroborée. Face aux incertitudes de la stratégie internationale de SGPM, l'adoption de normes comptables américaines, à l'instar des grandes multinationales peut contribuer à la restauration de la crédibilité du groupe.

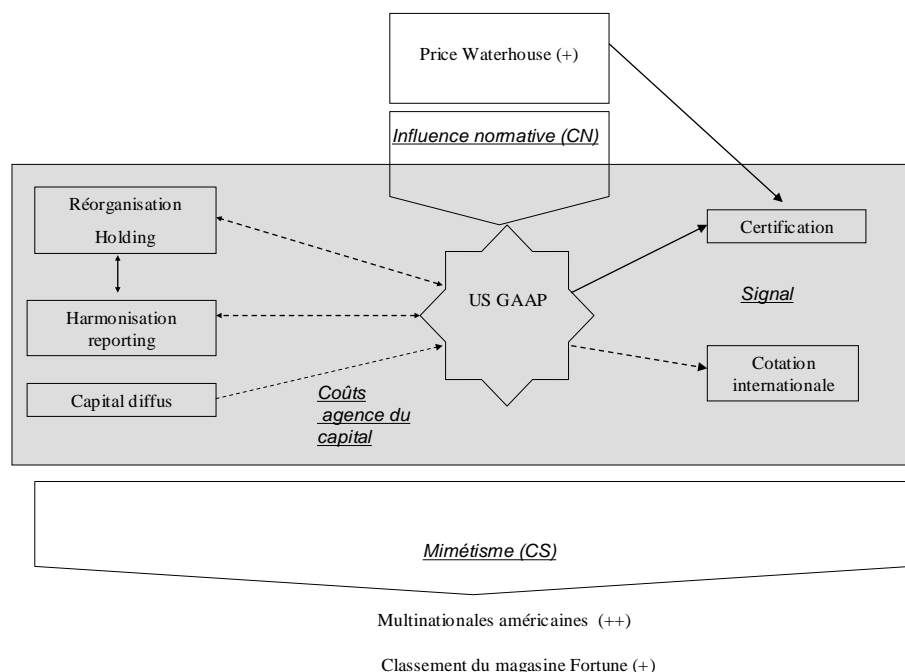
Les propositions de la nouvelle théorie institutionnelle sont fortement corroborées. L'analyse des matériaux met en évidence des influences normatives (I.3.1, surtout I.3.2) et mimétiques (I.2.1) dans l'adoption. (Voir la matrice de synthèse, 1.2.3, annexes, page 23).

(7) Synthèse : adoption des normes américaines par SGPM

Maintenant, nous faisons la synthèse des résultats empiriques afin de comprendre la décision d'adoption en faisant ressortir les différents facteurs qui l'ont influencée.

Dans le cas de SGPM, la dispersion du capital est un préalable à l'adoption mais n'est pas la cause de l'adoption. En revanche, l'harmonisation des principes comptables au sein du groupe justifie les normes alternatives. De plus, les cotations sur des places étrangères qui suivent l'adoption des normes américaines semblent déterminantes. L'adoption, ainsi que l'apparition d'une certification par un auditeur américain, constitue un signal envoyé aux bailleurs de fonds. Parallèlement, la nécessité de figurer dans le classement du magazine *Fortune* apparaît une cause déterminante. Sans les normes alternatives, il est impossible d'y apparaître. Parallèlement, les auditeurs ont apporté leur expertise dans la mise en œuvre des normes alternatives, puis ils ont certifié les comptes. Leur intervention est une condition nécessaire de l'adoption à cette époque. Tant la théorie de l'agence, que la théorie institutionnelle sont en partie validées.

Figure 5 : Interactions entre les variables pour l'adoption des normes comptables américaines par Saint-Gobain-Pont-à-Mousson en 1970



La figure 5 de la page précédente montre bien l'interdépendance des deux théories. Dans le rectangle grisé, apparaissent les éléments relatifs à la théorie de l'agence qui considérés de façon isolée – abstraction faite de l'environnement institutionnel – justifient l'adoption des normes admises aux États-Unis par SGPM. Néanmoins, on s'aperçoit que ce choix s'insère dans un environnement institutionnel et que l'adoption, la certification et la cotation sont des variables endogènes à la réorganisation, elle-même produit des pressions institutionnelles. La volonté de ressembler aux multinationales américaines apparaît comme le catalyseur de l'adoption. Sans l'intervention des auditeurs, la mise en œuvre des normes eût été difficile, voire impossible.

(B) Adoption des normes britanniques parallèlement aux normes françaises par Lafarge

Le Groupe a modifié sa politique comptable en 1972 en vue de se conformer aux normes britanniques.

(1) Les modalités d'adoption

11 - Références simultanées aux normes britanniques et aux règles comptables françaises

Les dirigeants du Groupe Ciments Lafarge se réfèrent aux principes comptables britanniques dans les états financiers consolidés à partir de 1972 tout en conservant parallèlement une référence aux principes français. D'ailleurs, en cas de divergence, les principes français sont privilégiés.

« Depuis l'introduction de l'action Lafarge à la Bourse de Londres en octobre 1972, les comptes consolidés sont établis avec la préoccupation de se conformer à la fois aux principes comptables de consolidation définis en France par le Conseil national de la comptabilité, aux méthodes comptables, et plus particulièrement aux règles de consolidation, généralement acceptées au Royaume-Uni. Ce double objectif a pu être respecté à quelques exceptions près, qui sont explicitées soit dans les commentaires généraux sur les méthodes comptables Groupe, soit dans les notes qui accompagnent les comptes consolidés » (Rapport annuel, 1973).

12 - Présentation britannique des états financiers

Nous nous attacherons au bilan puis au compte de résultat.

- Le bilan

Le bilan est conforme à la pratique britannique. Il est présenté en liste et fait ressortir le fonds de roulement. Les différences par rapport à une approche française sont nombreuses.

Figure 6 : Présentation du bilan de Lafarge

	1972			1971
	Valeurs brutes	Amortissements	Valeurs nettes	Valeurs nettes
Frais d'établissement				
Immobilisations				
Terrain				
Constructions				
Matériel et outillage				
Autres équipements et installations				
Immobilisations en cours				
Immobilisations incorporelles				
Autres valeurs immobilisées				
Titres de filiales non consolidées				
Titres mis en équivalence				
Autres titres				
Prêts et dépôts à plus d'un an				
Actifs circulants				
Stocks et travaux en cours				
Clients et effets à recevoir				
Autres débiteurs				
Titres de placement				
Banques et caisse				
Dettes à court terme				
Fournisseurs et effets à payer				
Autres créanciers				
Emprunts				
Banques et caisse				
Dividendes				
Fonds de roulement net				
Provisions et créditeurs divers à plus d'un an				
Impôts différés				
Autres provisions				
<u>TOTAL CAPITAUX EMPLOYÉS</u>				
représentés par :				
Capital et réserves				
Capital				
Réserves				
Situation nette				
Subventions d'équipement non amorties				
Intérêts minoritaires				
Dettes à long terme				

- Le compte de résultat

Le compte de résultat est assez succinct. Les résultats ressortent en fonction des méthodes de consolidation utilisées.

Figure 7 : Le compte de résultat de Lafarge (1972-1971)

<u>Compte de résultat consolidé</u>
Chiffre d'affaires consolidé
Résultat consolidé avant impôt
Impôt sur les bénéfices
Résultat consolidé après impôt
Quote-part de bénéfices (moins pertes) après impôt des sociétés mises en équivalence
Bénéfice total après impôt
Intérêts minoritaires
Résultats des nouvelles sociétés consolidées antérieurs à l'acquisition
Part du groupe dans le bénéfice total après impôts et avant éléments extraordinaires
Eléments extraordinaires
Part du groupe dans le bénéfice total après impôts et après éléments extraordinaires
Bénéfice par action avant éléments extraordinaires
Bénéfices par action selon capital théorique (après conversion complète des obligations)

Les normes britanniques, à l'instar des normes américaines, sont des normes étrangères. En cela, elles constituent donc des normes alternatives aux règles édictées par le CNC pour les entreprises françaises. Cependant, en même temps, les pratiques comptables appliquées, à l'exception de la présentation des états financiers, restent conformes aux règles françaises édictées par le Conseil national de la comptabilité (CNC).

L'adoption est partielle dans la mesure où les règles françaises priment sur les normes alternatives pour établir les états financiers consolidés. De plus, il y a une double référence. Toutefois, en termes de présentation, la pratique française a été abandonnée au profit des usages britanniques. Aussi, les états financiers sont, en apparence, conformes aux principes britanniques.

Nous sommes face à un cas d'adoption de normes alternatives, les états financiers consolidés étant certifiés par un auditeur de stature internationale. L'adoption a engendré des changements non substantiels. La référence aux CNC persiste et les méthodes comptables restent françaises. Seul le format des états financiers a évolué. Il s'agit donc d'une sorte de référentiel international. Nous considérons que la proposition (I.0.1) est corroborée. (Voir la matrice d'effets, 2.2.2, annexes, page 41)

(2) Les coûts d'agence du capital

Nous abordons trois points : l'architecture organisationnelle, la structure du capital et la cotation à l'étranger.

21 - Les coûts d'agence inhérents à l'architecture organisationnelle

Le groupe Lafarge est dirigé par des dirigeants que l'on peut qualifier de gestionnaires professionnels qui ne sont pas des actionnaires historiques ni majoritaires.

Les structures du groupe connaissent une réorganisation qui clarifie la séparation des fonctions de contrôle et de décision. Dès 1970, une organisation décentralisée est mise en place. Des outils de planification et de contrôle sont utilisés à partir de 1971, sans doute, afin de réduire les coûts d'agence engendrés par les nouvelles structures.

22 - La structure du capital

La structure du capital n'est pas fondamentalement modifiée avant l'adoption, ni pendant, ni après. En effet, la dernière augmentation de capital remonte à 1967 et la suivante se fera en 1978. Par conséquent, il n'y a aucune augmentation de capital en liaison avec l'adoption.

23 - La cotation des actions à l'étranger

Toutefois, l'action Lafarge est cotée en Grande-Bretagne en 1972 puis en Allemagne en 1973. La cotation à la Bourse de Londres a lieu en 1972, c'est-à-dire en même temps que l'apparition de la référence aux normes britanniques dans les comptes consolidés. De plus, les actions sont cotées à Düsseldorf et Francfort l'année suivante. Bien qu'il n'y ait pas de variation du capital en circulation, un changement, pas forcément significatif, se produit dans la structure de contrôle de l'entreprise. En effet, des actionnaires étrangers se substituent nécessairement à des actionnaires français, le capital étant constant. Or, la cotation sur des places financières à l'étranger est un indicateur de la dispersion géographique du capital. Il y a bien une diffusion, même marginale, du capital auprès d'investisseurs étrangers. D'où, sans doute, la présentation au pied du bilan d'un résultat par action.

De surcroît, il y a apparition d'une potentialité de modification du capital par le biais de

l'émission d'obligations convertibles. Toutefois, cet emprunt étant libellé en francs français, il ne peut donc pas expliquer l'adoption des normes britanniques.

Aucune évolution de l'actionnariat de l'entreprise n'accompagne l'adoption des normes britanniques. Pourtant, en postulant que la cotation se traduit *ipso facto* par un accroissement de la dispersion de l'actionnariat, une explication en fonction des coûts d'agence du capital est pertinente (A.1.2 et A.1.3). Non seulement l'adoption a lieu concomitamment à la cotation des actions à Londres, mais de plus, elle est suivie de plusieurs cotations sur des places étrangères.

Surtout, l'adoption semble déterminée, en partie, par la refonte des structures qui lui est antérieure (A.1.1).

(3) Les coûts d'agence de la dette

Lafarge est un groupe endetté. On abordera successivement l'endettement du groupe puis la part relative de l'endettement en devises.

31 - L'endettement de Lafarge

La structure d'endettement du groupe Lafarge évolue fortement de 1971 à 1972. D'après le tableau 41 ci-après, la part des dettes par rapport à la situation nette, déjà supérieure à 1 en 1971, devient encore plus élevée à partir de 1972. L'endettement du groupe est donc assez élevé. Considérant que les coûts d'agence de la dette deviennent très significatifs lorsque la part relative des dettes à moyen et long terme est supérieure à celle du capital, la situation des créanciers de Lafarge est critique, ces derniers sont en conflit d'agence avec les actionnaires. Si ces derniers poursuivent une politique expansionniste, en cas de faillite, les créanciers pourraient difficilement être remboursés. Les capitaux propres représentent un cinquième de l'actif et les passifs (au sens large) les quatre cinquièmes.

Le tableau 41 ci-après donne l'évolution des ratios d'endettement de 1971 à 1975.

Tableau 41 : Les ratios d'endettement de Lafarge de 1971 à 1975

	1971	1972	1973	1974	1975
R1 (DMLT / Situation nette)	1,24	1,72	1,65	1,72	1,79
R2 (DMLT / Capitaux permanents)	0,43	0,51	0,49	0,50	0,51

DMLT : dettes à moyen et long terme.

Les années 1971 et 1972 sont marquées par des souscriptions d'emprunts dont les montants en valeur absolue sont relativement importants par rapport aux pratiques habituelles de Lafarge. Deux nouveaux emprunts sont émis par les Ciments Lafarge :

- un emprunt convertible en action en 1972 en francs ;
- un emprunt de 100 millions de francs en eurofrancs.

Lors de l'adoption, les dirigeants font face à des coûts d'agence de la dette élevés (A.2.1). Toutefois, la proposition de la relation d'agence externe – celle existant entre les actionnaires et les créanciers – n'est pas vraisemblable parce que tous les emprunts sont faits en francs. De plus, l'emprunt de 1972 est porteur d'une option de conversion. Aussi, nous pouvons légitimement envisager que le conflit d'agence a été résolu par le biais de cette émission d'un emprunt convertible en actions.

32 - La part relative de l'endettement en devises

Le tableau 42 ci-après indique pour chaque année, la valeur et la devise des nouveaux emprunts effectués par le groupe.

Les nouveaux emprunts s'élèvent à 383 010 milliers de francs en 1971, soit plus du triple du montant de l'année précédente. Ce chiffre progresse encore par la suite atteignant un montant plus de 400 000 en 1972 pour redescendre fortement en 1973 comme indiqué dans la dernière ligne du tableau 43 ci-dessous.

L'année qui précède l'adoption, c'est-à-dire antérieurement à celle-ci, deux emprunts obligataires libellés en devises ont été lancés. Le premier, au taux de 6 %, est libellé en dollars. Le second emprunt obligataire d'un montant de 20 000 000 d'eurodollars est rémunéré à 8,75 %. Ainsi, non seulement le montant des emprunts augmente en valeur

absolue à partir de 1971, mais de plus, la part relative des emprunts en devises devient plus importante. En revanche, les devises utilisées ne sont pas des livres Sterling.

À partir de 1973, les montants empruntés sont moins importants que ceux des deux années précédentes. Mais, ils ne deviennent pas pour autant peu significatifs. En effet, postérieurement à l'adoption, de nouveaux emprunts libellés en devises étrangères sont faits. D'une part, dans la colonne correspondant à 1973 du tableau 42 ci-dessous, deux emprunts apparaissent, le premier est un emprunt en francs français au taux de 7,5 % et le second, rémunéré à 10,3/8 %, est libellé en dollars canadiens. D'autre part, un crédit en dollars américains, a été contracté en 1974, au taux à 13,25 %. Ainsi, postérieurement à l'adoption, la part relative de l'endettement en devises s'accroît.

Tableau 42 : Montants des emprunts contractés par Lafarge de 1968 à 1977 (en milliers de francs)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Crédits 13,25 % en dollars américains					43 612	
Crédits 7,5 % francs français				50 000		
Crédits 10 3/8 % en dollars canadiens				45 335		
Crédits 7,25 % en dollars américains.		54094				
Autres emprunts en francs français	114 418	225 018	158 600	900	21 356	66770
Emprunt obligataire 6 % en eurofrancs			250 800			
Emprunt obligataire en eurodollars		102898				
Total des nouveaux financements	114 418	382 010	409 400	96 235	64 968	66770

Source : rapport annuel, tableau de financement, comptes sociaux.

Une interprétation naïve nous amènerait à conclure que la pseudo-conformité de la politique comptable avec des principes britanniques répond aux attentes des créanciers étrangers. Pourtant, la lecture du tableau 42 ci-dessus indique que les devises étrangères utilisées sont le dollar canadien et le dollar américain et non pas la livre sterling. Il n'existe donc aucun rapport direct entre la nature des normes adoptées et les devises dans lesquelles sont libellés les contrats d'endettement. En outre, le fait que des emprunts en devises aient eu lieu l'année précédant l'adoption, plus du tiers des nouveaux emprunts de l'année 1971 ayant été effectués soit en dollars soit en eurodollars, indique que les normes alternatives ne constituent pas un impératif absolu

pour contracter des emprunts en devises. En effet, antérieurement à la référence aux normes britanniques, l'entreprise a déjà contracté des emprunts en dollars sur les marchés internationaux sans recourir à un référentiel comptable international, les normes alternatives n'étant alors pas une nécessité.

Finalement, bien qu'un changement dans la structure des coûts d'agence soit mis en évidence en raison de l'accroissement significatif du niveau de l'endettement et de l'émission de dettes en devises étrangères, aucun lien évident avec le référentiel adopté ne s'impose. Ainsi, l'adoption de normes britanniques ne saurait être justifiée seulement par l'apparition de dettes en devises.

L'adoption de normes comptables alternatives n'est pas liée à l'endettement en devises étrangères. Même sans ce dernier facteur, les dirigeants de Lafarge auraient utilisé des normes britanniques. Aussi, les emprunts internationaux émis ne sauraient justifier les normes britanniques. Pour autant, la proposition relative aux créanciers (A.2.1 et A.2.2) est validée dès lors que les normes britanniques sont considérée comme étant des principes comptables généralement reconnus sur le plan international. (Voir la matrice de synthèse, 2.1.4, annexes, page 33).

Finalement, le conflit d'agence entre les créanciers et les actionnaires n'est visiblement pas résolu par le biais de la comptabilité. D'ailleurs, l'émission d'obligations convertibles semble dans ce cas être le mécanisme utilisé par les dirigeants pour résoudre le conflit d'agence.

À titre de synthèse, nous constatons que l'adoption s'inscrit au sein d'une décentralisation des structures et correspond à la mise en place d'un système de contrôle. De plus, l'adoption est étroitement liée à l'intervention d'un auditeur international. En effet, le cabinet britannique Touche Ross certifie les comptes à Londres l'année de l'adoption.

Si les variables d'agence sont individuellement présentes comme l'indique la matrice de synthèse (voir le tableau 2.1.4, annexes, page 33), le référentiel indiqué n'est pas le référentiel international mais britannique. Il n'y a donc pas de lien entre les coûts d'agence du capital et l'adoption, sauf à considérer les cotations à l'étranger comme étant significatives d'une dispersion accrue du capital. Dès lors que les normes britanniques sont assimilées à des principes comptables généralement reconnus sur le plan international (pure conjecture), les propositions relatives aux coûts d'agence de la dette sont corroborées.

De plus, en adoptant les normes, les dirigeants réduisent alors les coûts d'agence avec les créanciers existants à la date d'adoption et se signalent aux créanciers futurs. (Voir la matrice chronologique, 2.1.3, annexes, page 31).

(4) Isomorphisme coercitif

Après avoir indiqué qu'il n'y a pas de pression coercitive en France, nous montrerons que c'est la réglementation boursière britannique qui a contribué à faire adopter des normes britanniques aux dirigeants de Lafarge.

41 - Absence de législation : un cadre non obligatoire

Concernant ses activités en France, Lafarge est soumis au même contexte réglementaire que l'était Saint-Gobain-Pont-à-Mousson deux années auparavant. Il n'y a donc pas de pressions coercitives d'ordre comptable prenant leur origine en France et qui auraient une incidence sur les états financiers consolidés. Le souci de conformité avec les recommandations du CNC doit, selon nous, néanmoins être interprété comme l'influence normative inhérente à l'existence de règles. La force de la coutume où l'habitude est aussi une option qui est à considérer (Puxty, 1997).

42 - La réglementation boursière de Londres : une contrainte indirecte

La loi britannique sur les sociétés de 1948 prévoit qu'une société qui a des filiales doit établir des comptes de groupe, à moins qu'elle ne soit elle-même une filiale détenue totalement par un groupe ou qu'elle bénéficie d'exemptions (Raffegau, Dufils et Corre, 1984, n° 1340, page 90).

Les principaux changements de politique comptable du groupe sont dictés par des évolutions dans l'environnement réglementaire boursier. La formulation retenue (voir la citation *supra*, dans le paragraphe 1.1 page 280) dans le rapport annuel traduit bien une volonté de respecter simultanément deux corps de règles. Le respect des règles nationales apparaît habituel vis-à-vis de la nationalité de l'entreprise. La cotation à Londres contraint les dirigeants à se conformer aux obligations pesant sur les entreprises qui émettent des titres sur le marché de Londres. Toutefois, au regard de la comptabilité, il s'agit d'une contrainte indirecte. En effet, une entreprise française qui émet des titres à Londres doit impérativement faire certifier ses comptes par un *Chartered Accountant*. Ainsi, bien que la réglementation oblige l'entreprise à faire certifier ses comptes par un auditeur britannique, elle n'oblige pas formellement l'entreprise à utiliser des normes comptables particulières. Le lien entre comptabilité et cotation est donc indirect et nous verrons ci-après que l'auditeur est un médiateur entre les exigences boursières et l'entreprise.

Un lien de dépendance de nature politique s'institue donc entre l'organisme de réglementation boursière de Londres et la firme française à l'occasion de la cotation. En raison d'une contrainte boursière, les états financiers consolidés de Lafarge ont été certifiés par un auditeur londonien dès 1972.

La réglementation de la Bourse de Londres contraint l'entreprise à produire des comptes consolidés certifiés par un auditeur de nationalité britannique. Ainsi, l'enregistrement auprès des autorités boursières a contribué indirectement à l'utilisation de normes alternatives, en l'occurrence la référence aux normes britanniques dans le rapport annuel. La proposition (I.1.2) est corroborée. Toutefois il convient de noter que la loi exige une certification par un auditeur britannique mais pas explicitement l'adoption de normes comptables britanniques. Aussi les liens entre audit et adoption sont analysés ci-après [voir (6) ci-après].

(5) Un comportement novateur non mimétique

Lafarge est la première entreprise industrielle française cotée à Londres. Le comportement est rare et innovateur en ce qui concerne les entreprises industrielles. En effet, en 1972, trois banques (Crédit commercial de France, Compagnie financière de Suez et la Financière de Paris et des Pays-Bas) sont déjà cotées à Londres, mais Lafarge est la seule entreprise industrielle française également cotée à Londres.

Toute considération mimétique peut être rejetée.

Aucun effet mimétique ne semble avoir joué un rôle dans la mise en conformité des politiques comptables avec les normes britanniques. La proposition I.3.1 n'est pas corroborée.

(6) Isomorphisme normatif

L'intervention des auditeurs britanniques, les *Chartered Accountants*, oblige les dirigeants de Lafarge à prendre en considération le contexte normatif britannique qui est dominé par les professionnels.

61 - Contexte normatif britannique

En Grande-Bretagne, la structure de normalisation comptable est aux mains des professionnels comptables. La réglementation des comptes consolidés au Royaume-Uni trouve sa source dans les normes publiées par l'*Accounting Standards Committee*

(ASC). Cet organisme, créé en 1969, est formé de représentants issus des six organisations professionnelles comptables. L'organisme a publié en 1971 une norme concernant la consolidation : la SSAP 1 « *Accounting for the results of associated companies* » relative à la mise en équivalence des sociétés associées.

62 - Certification par un Chartered Accountant établi à Londres

L'année d'adoption est marquée par l'apparition d'un auditeur basé à Londres – il s'agit en l'espèce du cabinet d'audit Touche Ross & Co. Ce dernier certifie les comptes consolidés conjointement avec un commissaire aux comptes français, M. Mulquin. D'ailleurs, par la suite, la certification donne lieu à un compte rendu unique¹²² intitulé : « *rapport des vérificateurs aux actionnaires des ciments Lafarge* ».

À partir de cette année 1972, le rapport des auditeurs est co-signé par le commissaire aux comptes français et par un auditeur britannique. Toutefois, ce rapport n'indique pas les sources de divergences de la politique comptable de Lafarge par rapport à aucun des deux jeux de normes. Il faudra attendre 1977, et le dédoublement du rapport unique en deux rapports distincts, pour que les divergences soient indiquées (cf. la matrice d'effets en annexe).

Ainsi, appliquer les normes britanniques revient à appliquer des normes édictées par des professionnels. Dans la mesure où la référence aux normes alternatives (qui sont donc élaborées par les professionnels britanniques) apparaît en même temps que les *Chartered Accountants*, alors l'adoption est en partie le produit d'un isomorphisme normatif. La certification des états financiers a engendré la conformité aux normes britanniques.

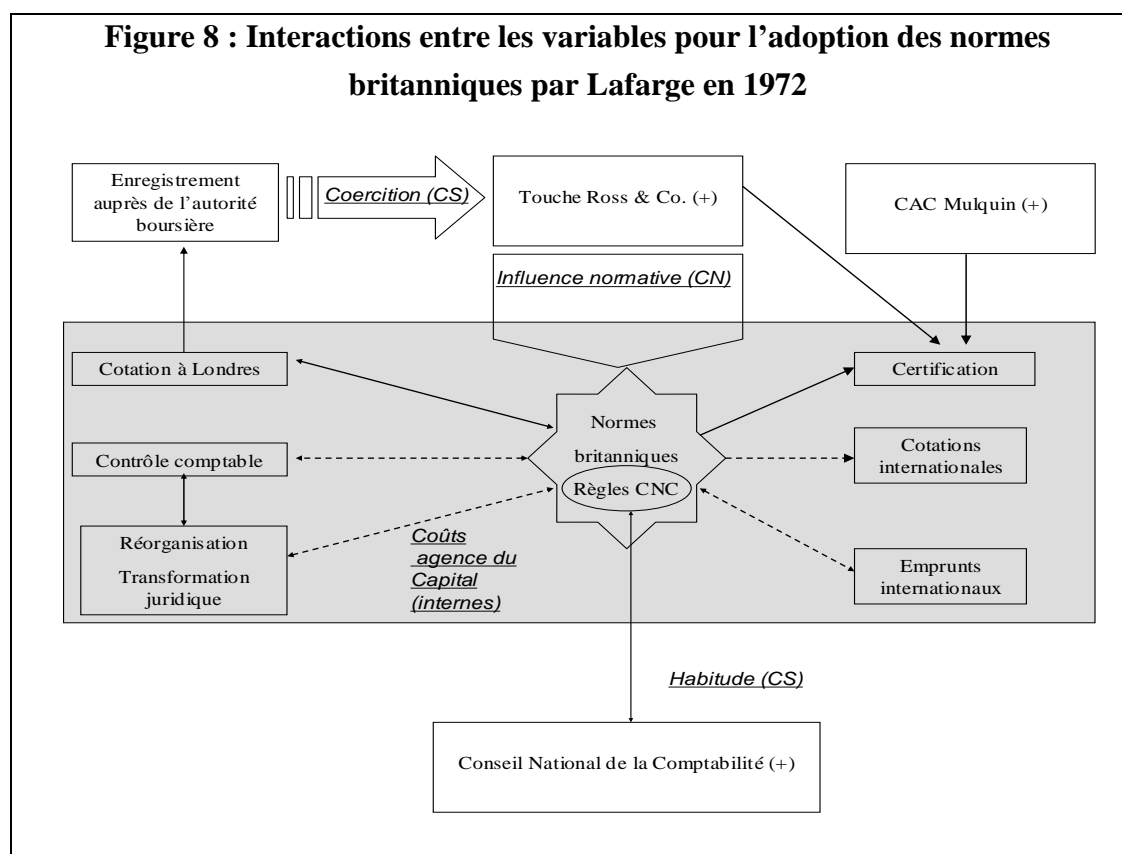
¹²² Rappelons qu'à partir de 1977, le rapport unique est dédoublé en deux rapports distincts l'un de l'autre. Le premier rapport, celui des commissaires aux comptes français, exprime l'avis suivant lequel les comptes consolidés et les notes aux actionnaires qui les accompagnent fournissent une « image fidèle et sincère de la situation financière » du Groupe. Le second rapport, celui des comptables anglais, indique que les principes comptables, sauf exception précisée sont « *conformes à ceux généralement admis au Royaume-Uni* ». Est-ce à dire que la certification diffère ? Les auditeurs anglais se contentent d'indiquer les sources des différences sans en chiffrer l'incidence.

C'est pour faciliter la certification des comptes par les *Chartered Accountants* que les dirigeants ont adopté des normes britanniques.

La mise en conformité de la politique comptable du Groupe Lafarge avec les normes britanniques résulte de l'influence des auditeurs qui ont certifié les comptes en application de la réglementation boursière britannique (voir la matrice de synthèse, 2.2.3, page 42).

(7) Synthèse : adoption des normes britanniques par Lafarge en 1972

Maintenant, nous faisons la synthèse des résultats empiriques (figure 8 de la page suivante) afin de comprendre la décision d'adoption en faisant ressortir les différents facteurs qui l'ont influencée.



La théorie de l'agence donne une interprétation en phase avec l'enchaînement des événements (rectangle grisé sur le schéma ci-après). La réorganisation du groupe engendre des coûts d'agence accrus en raison de la décentralisation des structures qui

nécessite la mise en place d'un système de planification. De plus, les normes alternatives sont à même de contribuer au fonctionnement de l'organisation en réduisant les asymétries d'information et en renforçant les contrôles. Les normes alternatives réduisent les coûts d'agence associés aux émissions d'emprunts internationaux. Il s'agit dans ce cas d'une cause et non d'une conséquence.

C'est la théorie institutionnelle qui justifie le type de normes alternatives adoptées (principes britanniques plutôt qu'américains). En outre, la théorie institutionnelle permet de comprendre comment les contraintes en provenance de l'extérieur de l'entreprise s'imposent aux managers. D'abord en raison de la cotation à la Bourse de Londres, l'entreprise recourt à un auditeur britannique. Ensuite, les dirigeants ajustent les pratiques comptables aux normes britanniques de façon à permettre la certification des comptes par les auditeurs. Parallèlement, l'existence de principes français influence (ce n'est pas une réelle obligation) les dirigeants de l'entreprise qui, simultanément, se réfèrent aux normes françaises. Un double phénomène se fait jour : pression coercitive pour obtenir une certification par un auditeur associée à l'influence normative de ce dernier et parallèlement volonté de respecter les recommandations du CNC. La théorie institutionnelle est donc validée.

***(C) Adoption de principes en usage en Amérique du nord
parallèlement aux principes du Conseil National de la
Comptabilité par Péchiney-Ugine-Kuhlmann en 1972***

Après avoir analysé les modalités d'adoption, nous nous intéressons aux différentes variables à même d'expliquer le choix opéré par Péchiney-Ugine-Kuhlmann.

(1) Les modalités de l'adoption

Le groupe Péchiney-Ugine-Kuhlmann résulte de la fusion entre Péchiney et Ugine-Kuhlmann. Les états financiers sont établis en suivant les règles françaises. Toutefois une référence aux principes comptables américains apparaît en 1972.

11 - Primauté des règles françaises

Le rapport annuel de Péchiney-Ugine-Kuhlmann (PUK) indique que les comptes

consolidés sont établis en suivant les règles édictées par le Conseil national de la comptabilité. Pourtant, à partir de 1972, il est indiqué dans la partie consacrée aux principes comptables, que les pratiques sont aussi conformes aux normes comptables américaines.

« Les comptes ont été consolidés par application des principes définis par arrêté du ministère de l'Économie et des Finances en date du 20 mars 1968 [...] En outre, ils se conforment aux principes comptables généralement admis aux États-Unis » (PUK, Rapport annuel, 1972).

Malgré une référence à des normes alternatives, en l'espèce les normes américaines, les règles françaises dominent. En effet, les comptes consolidés restent certifiés par des commissaires aux comptes français.

12 - Pluralité des référentiels

Les états financiers certifiés de Péchiney-Ugine-Kuhlmann (PUK) font parallèlement référence à plusieurs corps de normes comme l'indique le rapport des commissaires aux comptes :

« Nous avons examiné le bilan consolidé du Groupe Péchiney Ugine Kuhlmann au 31 décembre 1973, ainsi que les résultats consolidés de l'exercice clos à cette même date. Les comptes des diverses sociétés ayant fait l'objet de la consolidation ont été contrôlés par leurs propres commissaires aux comptes ou réviseurs. Le bilan et les résultats consolidés ont été établis en conformité avec les principes généraux de consolidation formulés par le Conseil national de la comptabilité dans son rapport approuvé par le ministère de l'Économie et des Finances, le 20 mars 1968. Certaines modalités particulières dans l'application de ces principes sont signalées dans les notes annexes à la situation consolidée. Cette consolidation est également conforme aux principes en usage en Amérique du Nord » (Rapport des commissaires aux comptes, in Rapport annuel de 1973, page 37).

En outre, quatre ans plus tard, avec l'apparition de l'IASC, trois corps de normes sont utilisés par l'entreprise pour définir sa politique comptable. Après la référence au CNC on peut lire :

« Eu égard...ils se conforment en outre aux recommandations de la troisième norme comptable de l'International Accounting Standards Committee du 11 mars 1976 et aux principes comptables généralement admis aux États-Unis. »

La référence internationale est accessoire. L'adoption n'est pas effective. Toutefois, nous considérons donc qu'il y a adoption de normes alternatives, même s'il s'agit du degré le plus faible.

Donc, la formulation retenue entretient une ambiguïté sur ce que sont les principes internationaux. Il semblerait que les pratiques retenues soient opportunes. Par exemple, la non-application de la huitième norme du FASB (la SFAS 8) en 1975 est justifiée par la volonté de coller aux règles françaises. *« Ces dispositions, conformes à la doctrine du Conseil national de la comptabilité, permettent (...) de ne pas affecter la signification des résultats par l'intervention de pertes et de profits de change non encore réalisés. »* Derrière le motif, respect de la prudence en ne reconnaissant pas des profits non encore réalisés, se cache, selon notre interprétation, un mobile de lissage du résultat. À l'opposé, les effets de la réévaluation des filiales françaises ne sont pas pris en compte dans les états financiers de 1978. Parce qu'en *« considérant l'importance dans les comptes du Groupe, des sociétés étrangères consolidées qui ne sont pas soumises à l'obligation de réévaluer leur bilan...cette mesure assure l'homogénéité des comptes du Groupe et facilite la comparaison avec les exercices précédents »*. Un argument d'importance relative de la méthode par rapport à la méthode la plus couramment utilisée par le Groupe est invoqué.

13 - Présentation des états financiers

Figure 9 : Nomenclature du compte de résultat consolidé de PUK (1972)

Chiffre d'affaires consolidé des sociétés intégrées
Coûts des produits vendus
Produits et charges divers d'exploitation
Revenus des titres de participation et de placement
Intérêts des prêts et autres revenus financiers
Charges financières
Amortissements
Produits et charges divers hors exploitation
Provision pour impôt
Part Pechiney-Ugine-Kuhlmann dans les résultats des sociétés prises en équivalence
Bénéfice total avant profits et pertes extraordinaires
Part des tiers dans les résultats des sociétés intégrées
Bénéfice net Pechiney-Ugine-Kuhlmann avant pertes et résultats extraordinaires
Profits et perte extraordinaire, part Pechiney-Ugine-Kuhlmann nette d'impôts
Bénéfice net total Pechiney-Ugine-Kuhlmann
Par action Pechiney-Ugine-Kuhlmann (en francs)
Bénéfice net avant profits et pertes extraordinaires
Profits et pertes extraordinaires
Bénéfice net total

La présentation du compte de résultat se rapproche du format américain. En effet, elle permet de calculer directement la marge sur les ventes puisque les coûts des produits vendus apparaissent dans le compte de résultat.

Le bilan de Pechiney-Ugine-Kuhlman est présenté en liste. L'écart d'acquisition appelé « survaleur » ressort sur une ligne séparée. Il est fait référence à la « situation nette ». Figure au pied du bilan un actif net par action.

Figure 10 : Bilan de PUK en 1973

Bilan de PUK en 1973 (présentation en liste, page 9)	
ACTIF	
Frais d'établissement	
Immobilisations	
	Corporelles
	Incorporelles
	moins : amortissements
	<u>Immobilisations nettes</u>
Autres valeurs immobilisées	
	Survaleurs
	Part d'actif net dans les sociétés mises en équivalence
	Titres de participation (sociétés non consolidées)
	Prêts à plus d'un an
	Diverses valeurs immobilisées
	<u>Total des autres valeurs immobilisées</u>
Valeurs d'exploitation	
Valeurs réalisables ou disponibles	
	Clients et effets à recevoir
	Autres débiteurs et comptes de régularisation
	Titres de placement
	Caisses et banques
	<u>Total valeurs réalisables et disponibles</u>
PASSIF	
	Capital
	Prime et résultats non distribués
	Bénéfice net de l'exercice revenant au groupe
	<u>Capitaux propres (actif net part PUK)</u>
	Intérêts minoritaires
	<u>Situation nette totale</u>
	Provisions pour impôts différés et impôts divers
	Emprunts à long et moyen terme
	<u>Capitaux permanents</u>
	<u>Dettes à court terme</u>
	Fournisseurs et effets commerciaux
	Créanciers et comptes de régularisation
	Fraction à court terme des emprunts à long terme
	Emprunts à court terme et effets financiers
Actif net par action	

On constate que les pratiques sont en phase avec plusieurs référentiels en même temps. Il ne s'agit donc pas d'une adoption exclusive : deux référentiels sont cités. En outre, concernant les normes américaines, l'adoption est partielle. Par la suite, les dirigeants n'adopteront pas systématiquement les normes édictées par le FASB. Même si les « nouveaux principes » sont déployés au sein du groupe, l'adoption n'est pas substantielle et reste une adoption « de façade ».

Enfin, nous considérons, en raison de la pluralité des référentiels utilisés et de la conformité partielle, que l'adoption n'est pas substantielle. La proposition I.0.1 est donc corroborée. (Voir matrice d'effets, 3.2.2, annexes, page 56).

(2) Les coûts d'agence du capital

Nous abordons trois points : la réorganisation, le capital et les cotations à l'étranger.

21 - La réorganisation

Comme nous l'avons indiqué plus haut, le groupe est issu d'une fusion entre Pechiney et Ugine-Kuhlmann. Après ce regroupement, les dirigeants développent une nouvelle architecture organisationnelle. En 1972, l'entreprise prend la forme d'une société holding qui regroupe les participations dans les filiales. Ce changement juridique est suivi par la mise en place au sein du groupe d'un système de planification formel¹²³. Selon Léger (1988), qui a écrit une histoire du groupe PUK, cette évolution marque le passage d'une culture technicienne à une culture gestionnaire.

22 - Le capital

Sur la période considérée, le poste « capital » du groupe PUK est constant et il se chiffre à 2 516 millions de francs. Le volume du capital n'évolue donc pas. Toutefois, il augmente très légèrement plus tard, passant à 2 549 millions de francs en 1976.

Notons que le groupe PUK nouvellement formé est admis à la cote officielle en France à Paris en 1972 mais que chacun des deux groupes faisait déjà l'objet d'une cotation auparavant. Cet événement pourrait justifier l'utilisation prioritaire de principes français, sans remettre en cause la volonté de se conformer aux pratiques internationales en la matière.

¹²³ Ce dernier n'est pas forcément utilisé comme l'a démontré Anne Pezet (1998). Mais ce qui importe dans notre démonstration n'est pas l'utilisation du système mais d'abord sa mise en place.

23 - Les cotations du titre en France et à l'étranger : signe de la diffusion du capital

Le groupe Pechiney était déjà coté sur 8 places étrangères antérieurement à 1972 (rapport de la COB). Le fait que le groupe soit coté sur de multiples places financières indique que le capital est dispersé auprès d'investisseurs localisés dans différents pays. Sa répartition est diffuse. L'adoption ayant lieu en 1972, elle peut résulter de la volonté de satisfaire des actionnaires étrangers qui sont éparpillés. En conséquence, on peut en donner une interprétation en phase avec la théorie de l'agence. Suite aux cotations, les dirigeants adoptent des normes alternatives pour répondre aux attentes des actionnaires étrangers, une fois entrés dans le capital.

Pour résumer, le changement de structure organisationnelle d'une part et la diffusion du capital d'autre part sont des conditions contextuelles antérieures à l'adoption. La théorie de l'agence (A.1.2 et A.1.3) est corroborée, concernant la relation dirigeants actionnaires (voir la matrices chronologique, 3.1.3. annexes, page 48).

(3) Les coûts d'agence de la dette

31 - Analyse de l'endettement

L'endettement du groupe augmente sur la période considérée passant de 5 292 millions de francs à 7 071 millions de francs. Rapportées respectivement à la situation nette et aux capitaux permanents, les dettes passent de 38 à 42 % et de 73 à 82 %. Cette évolution des ratios est relativement peu significative et ne saurait traduire un changement dans la structure d'endettement. Le poids relatif des créanciers par rapport aux actionnaires est peu élevé.

32 - L'endettement en devises

Le tableau 43 ci-après indique la part relative de l'endettement en devises entre 1971 et 1976. Le tableau fait ressortir la part des dettes en francs, la part en dollars et dans les autres devises.

Tableau 43 : Part relative de l'endettement en devises de PUK de 1971 à 1976

	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Montant total (en milliers francs)	5292,8	5300,5	5311	5410	6272	7071
Part en francs (%)	67,42	65,70	63,98	62,25	60,53	58,81
Part en dollars US (%)	20,65	19,93	19,21	18,49	17,78	17,06
Part en autres devises (%)	11,94	14,38	16,81	19,25	21,69	24,12

Source : rapports annuels de PUK

La majorité des dettes reste libellée en monnaie nationale tout au long de la période étudiée. La part relative de l'endettement en francs français représente plus des deux tiers de dettes à moyen et long terme en 1971. Mais, elle diminue continûment pour passer sous le seuil des 60 % en 1976. Symétriquement, la part relative de l'endettement en devises représente environ un tiers de l'endettement total. De plus, celle-ci a tendance à augmenter postérieurement à l'adoption. En définitive, la part relative de l'endettement en devises augmente de 20 % en cinq ans. Parallèlement, la part en dollars, loin d'être négligeable, tend cependant à diminuer dans le temps au profit des autres devises. Ainsi, les dettes « étrangères » représentent un tiers du poids total des créanciers en 1972 et en 1973.

Le groupe est faiblement endetté avant l'adoption et le reste après. La proposition A.2.1 n'est pas corroborée. En revanche, la part de l'endettement en devises n'est pas négligeable, et celle-ci croît même légèrement (de 33 % des dettes en 1971 à 40 % en 1975). La proposition A.2.2 est donc corroborée. En effet, la référence internationale peut donc être éventuellement conçue comme une solution au conflit d'agence entre les créanciers et les actionnaires.

La refonte de l'architecture organisationnelle (A.1.1) associée à la dispersion du capital auprès d'actionnaires étrangers (A.1.3) a vraisemblablement conduit l'entreprise à se conformer aux normes internationales (voir la matrice de synthèse, 3.1.4, annexes, page 49). L'adoption est justifiée aussi par la volonté de résoudre l'asymétrie d'information entre les dirigeants et les créanciers potentiels (A.2.1 et A.2.2). Si l'on considère que l'adoption résulte d'une anticipation de ses effets, alors elle a pu éventuellement jouer un rôle de signalisation vis-à-vis des créanciers. La matrice chronologique (voir le tableau 3.1.3, annexes, page 48) indique qu'il n'y a pas, hormis la cotation en France, plutôt liée au maintien d'une référence française, d'autres événements (variation importante du capital, augmentation des dettes, émission de dettes en monnaie étrangère) lors de l'année d'adoption.

(4) Isomorphisme coercitif

Nous analysons les modalités d'influence des règles françaises existantes et aussi l'éventuel lien entre l'adoption et les réglementations boursières.

41 - L'existence d'une réglementation française : facteur de non-conformité

Les principes généraux de consolidation édictés par le normalisateur français sont primordiaux, la référence aux principes américains ayant un statut secondaire. Le fait de rester en conformité avec les règles prescrites par le normalisateur national est une preuve d'influence de ce dernier sur l'entreprise. Cette influence aboutissant à un isomorphisme coercitif. Ainsi, le respect des règles locales est considéré ici comme important bien que celles-ci n'aient pas le statut d'une loi. Elles sont édictées par le CNC et reprises dans un arrêté du gouvernement. Ces règles sont perçues comme étant, dans une certaine mesure, contraignantes.

42 - Non incidence des réglementations boursières

La société PUK nouvellement formée (issue de la fusion évoquée plus haut) est admise à la cote officielle en 1972. Cette nouvelle cotation du groupe en 1972 à la Bourse de

Paris peut éventuellement justifier l'utilisation des principes français pour établir les comptes consolidés. Pourtant, nous avons vu plus haut (cas de Saint-Gobain-Pont-à-Mousson) que la COB accepte les méthodes comptables étrangères.

Le groupe est déjà coté sur des places étrangères avant l'adoption. Autrement dit, les réglementations des places sur lesquelles le titre PUK est coté acceptent les états financiers français. Ainsi l'adoption n'est pas, dans ce cas, une condition préalable à la cotation et il n'y a donc pas de coercition, au sens strict, de la part des régulateurs boursiers à l'étranger.

L'existence de sources nationales en matière de règles de consolidation – qui ne sont pas une loi mais un décret et un arrêté gouvernemental – a éventuellement empêché le groupe d'abandonner les normes françaises. Les règles françaises en la matière apparaissent ainsi comme un frein plutôt qu'un facteur favorisant l'adoption. Quoi qu'il en soit, aucune réelle contrainte effective ni de la part de l'État ni des organismes de régulation boursière qui auraient pu pousser les dirigeants du groupe à adopter des normes alternatives ne pesait sur l'entreprise lors du choix.

(5) Mimétisme : appartenance à l'industrie chimique en voie d'internationalisation

51 - Localisation des activités: source d'incertitude

Pour PUK, la localisation des activités du groupe à l'étranger est le mobile formellement avancé dans les états financiers pour justifier l'adoption de normes comptables alternatives.

« Eu égard aux activités internationales du groupe, ils se conforment en outre aux principes comptables généralement admis aux États-Unis »
(comptes consolidés 1974, page de garde).

Cette justification officielle doit, selon nous, être interprétée comme l'affirmation de la dimension internationale du groupe. Nous en concluons que les dirigeants ne veulent

pas que l'entreprise soit sanctionnée par ses partenaires à l'étranger (clients, bailleurs de fonds locaux). En conséquence, ils se réfèrent au langage international légitime, en l'espèce les pratiques institutionnalisées aux États-Unis.

52 - Nécessaire comparabilité : un modèle

Par ailleurs, la comparabilité ressort comme étant une préoccupation des managers qui, en préliminaire des états financiers consolidés de 1970, ont inséré la remarque suivante :

« Les comptes consolidés d'Ugine-Kuhlmann ne sont pas comparables à ceux des autres Groupes qui utilisent des méthodes différentes, en usage notamment aux États-Unis » (comptes consolidés de Ugine-Kuhlmann, 1969 et 1970).

Une telle assertion démontre que, deux ans avant l'adoption des normes alternatives, la comparabilité avec d'autres groupes – en l'absence de précisions nous supposons qu'il s'agit de groupes mondiaux – était recherchée. En effet, les dirigeants soulignent le fait que les comptes ne sont pas comparables. Or, une telle affirmation, interprétée *a contrario*, prouve qu'ils « désirent » que les comptes puissent être rapprochés de ceux des autres groupes.

Nous suggérons qu'il s'agit d'un cas d'isomorphisme mimétique. L'appartenance récente à un environnement incertain, amène les dirigeants des entreprises à adopter les mêmes pratiques que les autres entreprises internationales. Cette adoption valant prise en compte des demandes qui émanent de l'environnement international.

53 - Effet sectoriel

En arrière-plan, on assiste également à une recomposition du secteur en France probablement engendrée par une internationalisation de tout le secteur (ce point est développé dans le cas suivant).

L'adoption est formellement liée à l'internationalisation du groupe. L'internationalisation touche le secteur et les autres entreprises du secteur adoptent, elles-aussi, des normes alternatives. L'adoption s'inscrit donc dans un mouvement mimétique. La proposition I.2.1 est corroborée.

(6) Isomorphisme normatif

61 - Existence d'un cadre institutionnalisé aux États-Unis

Le cadre normatif de référence est le corpus de règles américaines existant au début des années 1970. À l'instar de ce qui est écrit plus haut (cas de Saint-Gobain-Pont-à-Mousson), il y a bel et bien un ensemble de normes édictées par les professionnels comptables. En effet, le processus de normalisation américain est dans les mains des professionnels comptables. Ainsi, aux États-Unis, un champ normatif structuré autour des comptes consolidés est dominé par les professionnels comptables. Or, en prescrivant des conseils aux dirigeants des entreprises françaises et en certifiant les états financiers de ces dernières, les cabinets d'audit américains exportent ces normes des États-Unis vers la France.

62 - Influence des auditeurs

Le cabinet d'audit international Price Waterhouse est intervenu, sans pour autant certifier les états financiers consolidés. Ces derniers l'ont, par ailleurs, été par un commissaire aux comptes français. Néanmoins, les conseils prodigués par les auditeurs anglo-saxons apparaissent précieux aux yeux des dirigeants qui l'indiquent dans le rapport annuel. Dans l'introduction de l'annexe aux comptes consolidés de Péchiney en 1972, il est précisé que : « *Ces principes ont été mis en œuvre avec le concours de Price Waterhouse & Co* ».

L'adoption n'est pas certifiée par un auditeur international, qui intervient néanmoins, mais par les commissaires aux comptes français. Cependant, ce dernier précise que les politiques comptables sont conformes aux normes américaines. Par ailleurs, le rapport

des commissaires aux comptes français indique que : « *cette consolidation est également conforme aux principes en usage en Amérique du Nord* ».

L'influence des auditeurs internationaux est avérée. Ces derniers sont intervenus dans la forme d'une mission d'assistance, qui est par définition prescriptive, et distincte de la certification. Leur intervention est donc d'abord symbolique. Elle n'en est pas moins extrêmement structurante pour l'entreprise.

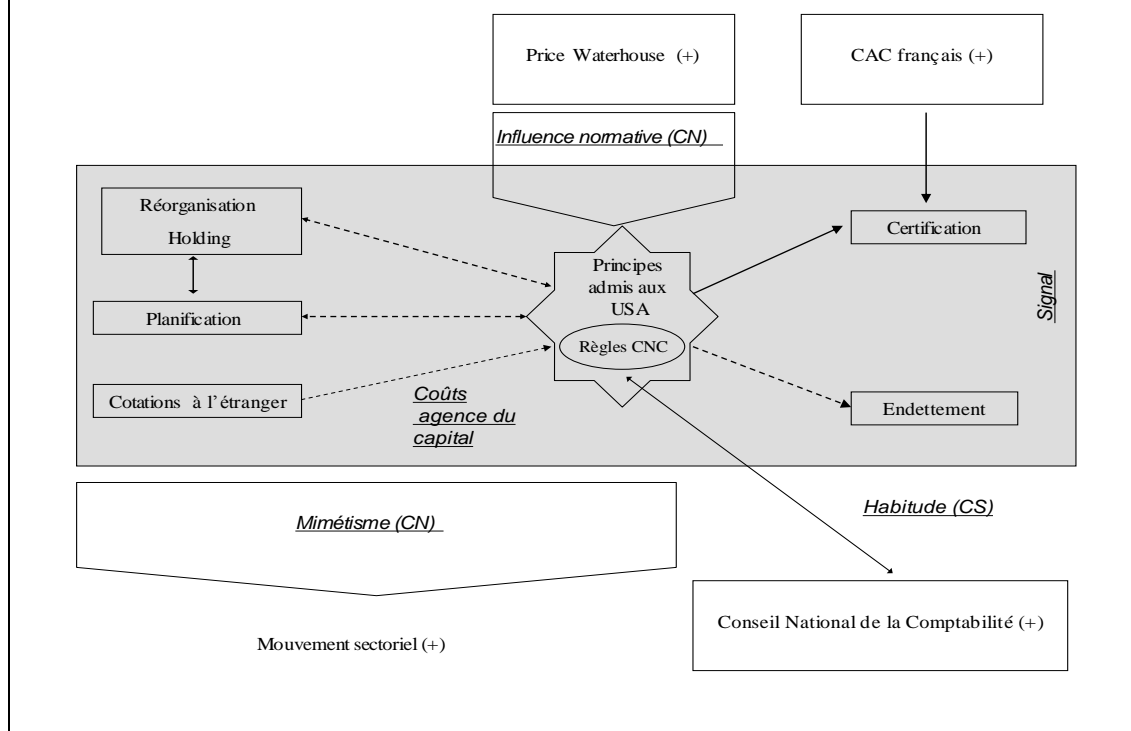
En définitive, deux facteurs semblent être des conditions préalables à l'adoption, d'une part la nécessité d'utiliser des outils de gestion crédibles pour les parties prenantes (*stakeholders*) présentes à une échelle internationale (I.2.1) et d'autre part l'intervention des auditeurs qui ont un rôle de prescripteur (I.3.2). En revanche, il n'y a aucune pression coercitive. Les propositions I.1.1 et I.1.2 ne sont pas corroborées (voir la matrice de synthèse, 3.2.3, annexes, page 55).

(7) Synthèse : adoption des normes admises en Amérique parallèlement aux règles du CNC par PUK

Maintenant, nous faisons la synthèse des résultats empiriques afin de comprendre la décision d'adoption en faisant ressortir les différents facteurs qui l'ont influencée.

Là encore, l'adoption va de pair avec une restructuration du groupe. L'aspect symbolique est ici renforcé par le fait que le cabinet Price Waterhouse ne fait qu'intervenir, sans certifier les comptes. Parallèlement, le CNC exerce une influence sur la politique comptable. Une interprétation dans le cadre de la théorie de l'agence est entièrement justifiée. Mais, seule la prise en compte des éléments institutionnels explique les modalités du choix. Le contexte institutionnel semble ici contraindre les dirigeants dans leur choix – non-abandon des règles du CNC – et en même temps leur offrir des marges de manœuvre en permettant l'usage simultané de plusieurs référentiels comptables.

Figure 11 : Interactions entre les variables pour l'adoption des principes admis aux États-Unis parallèlement aux règles du CNC



(D) Adoption des principes comptables généralement admis sur le plan international par Rhône-Poulenc en 1973

(1) Modalités de l'adoption

Nous aborderons successivement les caractéristiques de l'adoption et les conséquences en termes de présentation des états financiers.

11 - Adoption des principes comptables généralement admis sur le plan international.

Pour le groupe Rhône-Poulenc, l'adoption a lieu en 1973, une année après SGPM, elle concerne les comptes clos au 31 décembre 1973. La référence apparaît dans deux endroits : dans une partie spécifique intitulée « Préparation des états financiers consolidés » et dans l'annexe.

Les normes alternatives utilisées par les dirigeants de Rhône-Poulenc sont dénommées : « Les principaux principes comptables, généralement admis sur le plan international »

(rapport annuel, 1973, page 7). Ceux-ci correspondent aux normes américaines puisque les normes internationales n'existent, à cette date, qu'en tant qu'idée. Nous relevons l'utilisation de « principaux » qui indique que tous les principes ne sont pas adoptés. L'adoption est donc partielle.

On peut d'ores et déjà souligner que l'application du référentiel est incomplète puisque trois exceptions sont soulignées tant dans l'annexe aux comptes que dans le rapport de certification des auditeurs. Ces exceptions sont l'absence de reconnaissance des retraites au passif, la conversion des montants des immobilisations et des petites filiales aux taux de change de clôture et non pas au taux historique. En outre, les règles appliquées aux comptes de certaines filiales ne sont pas harmonisées avec les principes du groupe. Nécessairement, la politique comptable ne peut pas aboutir à une conformité totale avec les normes de référence. De surcroît, le groupe adoptera une politique comptable flexible par la suite. Par exemple, en dépit de la parution d'une norme aux États-Unis, les informations sectorielles ne seront pas publiées :

« Les états financiers consolidés ne présentent pas les informations relatives aux secteurs d'activités et aux zones géographiques requises par les principes comptables généralement admis sur le plan international pour les exercices clos à partir du 31 décembre 1977 » (rapport annuel Rhône-Poulenc, 1977, page 2).

En revanche, le groupe Rhône-Poulenc appliquera la nouvelle norme relative aux intérêts intercalaires, à partir du 1^{er} janvier 1979. De cette façon, la référence à des normes alternatives n'empêche pas les dirigeants d'avoir une politique comptable active. Cette dernière se manifeste suivant plusieurs modalités : soit ils appliquent effectivement une nouvelle norme parce qu'elle leur convient, et dans ce cas, ils invoquent la norme internationale ; soit ils n'appliquent pas la nouvelle norme. Dans le cas de l'information sectorielle et des provisions relatives aux engagements de retraites, c'est assez évident. Le groupe ne respecte pas les prescriptions du référentiel pour des raisons techniques comme les problèmes de concurrence ou bien l'incidence des normes sur les états financiers. Finalement, les pratiques restent guidées par des considérations techniques : l'environnement « de la tâche » dans le langage de la théorie des organisations. La conformité de la politique comptable avec les normes alternatives est ainsi à géométrie variable.

L'adoption est partielle mais néanmoins elle touche en profondeur l'organisation du groupe (voir le développement 2.1 ci-après) puisque des normes alternatives servent de référence dans le but d'harmoniser les principes comptables au sein de l'ensemble des sociétés constituant le groupe Rhône-Poulenc.

« À partir de l'exercice 1973, la société a décidé, pour les besoins de la préparation des états financiers du groupe, d'appliquer les principaux principes comptables généralement admis sur le plan international »
(Rhône-Poulenc, rapport annuel, 1973, page 7).

12 - Présentation des états financiers

- Le compte de résultat

Le compte de résultat est présenté selon un format anglo-saxon comme indiqué dans la figure 12 ci-dessous. Le coût des ventes apparaît directement en déduction du chiffre d'affaires, et il n'y a aucun détail concernant un découpage par nature des charges, à l'exception des amortissements. Cependant, les frais de recherche et développement apparaissent sur une ligne spécifique. Au pied du compte de résultat figure le bénéfice par action.

Figure 12 : Structure du compte de résultat (Rhône-Poulenc, 1973)

Chiffre d'affaires net – hors taxes
Coût des ventes à l'exclusion des éléments suivants
Redevances reçues
Redevances versées
Frais de recherche et développement
Dotations aux comptes de provisions
Dotations aux amortissements
Résultat d'exploitation
Provisions hors exploitation ou exceptionnelles
Pertes et profits exceptionnels et antérieurs
Impôts sur les bénéfices
Part dans les résultats nets des sociétés mises en équivalence
Bénéfice net du groupe
dont :
revenant aux intérêts minoritaires
revenant à Rhône-Poulenc SA
Bénéfice net par action revenant à RPSA (en francs)

- Le bilan

En revanche, le bilan de Rhône-Poulenc reste en tout point identique au format français. Il est cependant présenté verticalement.

Figure 13 : Présentation du bilan de Rhône-Poulenc

Actif	
	Frais d'établissement (nets)
	Immobilisations
	Corporelles
	Amortissements
	Incorporelles
	Amortissements
	Autres valeurs immobilisées
	Prêts à plus d'un an, dépôts et cautionnements
	Titres mis en équivalence
	Titres de participation non consolidés
	Valeurs d'exploitation
	Valeurs réalisables à court terme ou disponibles
	Clients, effets à recevoir
	Autres débiteurs
	Actif d'impôts à court terme
	Titres de placement
	Banque, chèques postaux, caisses
	Total de l'actif
Passif	
	Capital social
	Primes et réserves diverses
	Situation nette
	Intérêts minoritaires
	Provisions pour pertes et charges
	Impôts différés à long terme
	Dettes à long terme
	Emprunts obligataires
	Autres dettes à long terme
	Dettes à court terme
	Fournisseurs et effets à payer
	Autres créanciers
	Banques
	Total du passif

L'adoption est donc réelle puisque les états financiers sont certifiés en conformité avec les principes comptables généralement reconnus sur le plan international (comme expliqué ci-après dans le paragraphe consacré aux influences normatives) par un auditeur international. Nous considérons donc que nous sommes en présence d'une adoption de normes alternatives, quand bien même celles-ci ne concerne-elle pas la totalité des normes. (Voir la matrice d'effets, 4.2.2, annexes, page 70)

(2) Les coûts d'agence liés au capital

Il y a trois aspects que nous allons développer : l'architecture organisationnelle, la stabilité du capital et la volonté d'envoyer un signal aux investisseurs.

21 - L'architecture organisationnelle

Le groupe Rhône-Poulenc connaît une restructuration au moment de l'adoption de normes alternatives. D'ailleurs, les normes alternatives sont un des instruments de la réorganisation concrétisée par la mise en place d'une structure décentralisée.

« L'harmonisation des principes comptables se poursuivra en 1974, celle-ci devant être atteinte lors de l'établissement des comptes consolidés au 31 décembre [...] pour les besoins de préparation des états financiers du groupe » (Rapport annuel 1973, pages 2 à 7).

Les dirigeants insistent sur les conséquences de l'adoption en matière d'homogénéité des comptes du groupe. Ils manifestent ainsi leur volonté de s'appuyer sur la comptabilité pour renforcer le contrôle interne. La comptabilité constitue un mécanisme de réduction des coûts d'agence internes engendrés par la décentralisation structurelle.

22 - La stabilité du capital

Il n'y a pas de modification notable de la composition du capital sur la période considérée. En effet, le poste « capital » est constant et la situation nette augmente par autofinancement jusqu'à l'apparition d'une perte en 1975.

23 - Un intérêt marqué pour les actionnaires au moment de l'adoption

Au cours de l'année qui précède l'adoption, lors de l'allocation faite pendant la présentation des comptes, les dirigeants font part aux actionnaires de leurs préoccupations quant à la sous-évaluation du titre.

« Je ne peux m'empêcher de dire si l'on goûte et que si l'on compare, on peut, les horizons paraissant s'éclaircir, considérer qu'une appréciation moins restrictive de nos titres serait justifiée. Dans un monde où les tendances inflationnistes sont encore loin d'être maîtrisées, les valeurs classiques dont l'avenir semble assuré méritent considération » (Allocution du président, AGO du 21 juin 1973).

Au moment de l'adoption, le titre étant déprécié, les dirigeants souhaitent qu'il soit mieux valorisé. L'adoption, en crédibilisant les états financiers, constitue donc un signal envoyé au marché. La question est alors de savoir si ces considérations suffisent à justifier un changement. La réponse est non.

La matrice chronologique indique clairement que la certification, l'adoption et la restructuration, se déroulent simultanément à un moment où les dirigeants considèrent que le cours du titre est inférieur à ce qu'il devrait être.

(3) Les coûts d'agence liés à la dette

Le niveau d'endettement (à long et moyen terme) n'est pas particulièrement important quoique non négligeable. On assiste néanmoins à une « marchandisation » de la dette après l'adoption. Ces deux points sont développés ci-dessous.

31 - Un endettement raisonnable

L'endettement qui représente de l'ordre de 50 % de la situation nette (60 % l'année de l'adoption), n'est pas trop important. Il n'augmente pas fortement immédiatement après l'adoption mais deux années plus tard (79 % en 1975 et 89 % en 1976).

Toutefois, il convient de noter que l'endettement global représente une part croissante de l'actif, le poids relatif des passifs (considérés au sens de dette) passe de 56 % deux ans avant l'adoption à 60 % l'année d'adoption et atteint 70 % deux années plus tard. La part relative des actionnaires sur l'actif diminue.

32 - Marchéisation de la dette

L'entreprise a contracté l'année précédant l'adoption (emprunt avec une date de jouissance le 15 avril 1972) un emprunt obligataire international en eurofrancs de 100 millions de francs français.

De plus, l'année de l'adoption, l'accroissement de la part relative des emprunts obligataires par rapport à l'endettement total traduit une marchéisation de la dette. Le tableau ci-après reprend la part des emprunts obligataires par rapport aux « dettes à long et moyen terme ».

Tableau 44 : Part relative des emprunts obligataires par rapport à l'endettement total

Année	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Part relative en %	10	37	29	44	39	42	39

Parmi les dettes, la part relative des emprunts obligataires au sein des dettes augmente fortement, passant de 29 % en 1972 à 44 % de l'endettement l'année suivante. L'année d'adoption est celle où la part relative est la plus importante comme indiqué dans le tableau ci-dessus. Le montant des emprunts obligataires passe de 872 à 1207 millions de francs en valeur absolue, soit une augmentation de 38 %. En même temps, la valeur des emprunts indivis, diminue de 10 %, passant de 3 014 à 2 726 millions de francs.

L'adoption a lieu juste après une émission internationale. Parallèlement, une marchéisation de la dette a lieu. Les coûts d'agence de la dette augmentent juste avant l'adoption et sont au maximum l'année de l'adoption en raison d'une émission de dette dans le public.

Au regard de la théorie de l'agence, deux facteurs sont intervenus : la décentralisation accompagnée de la mise en place d'un système de contrôle comptable (A.1.1) et les coûts d'agence de l'endettement. La proposition A.2.1 est corroborée en raison de l'évolution du taux d'endettement qui augmente. En revanche, elle ne l'est pas si l'on prend uniquement le niveau en considération. La proposition A.2.2 l'est aussi (voir la matrice de synthèse, 4.1.4, annexes, page 64). La volonté de se signaler de la part des dirigeants apparaît plausible (voir la matrice chronologique, 4.1.3, annexes, page 63).

(4) Isomorphisme coercitif : absence totale d'influence de l'État et des organismes boursiers

Le contexte réglementaire est identique à celui des cas précédents. De surcroît, les actions de Rhône-Poulenc ne font pas l'objet d'une cotation sur une place étrangère. La réponse des dirigeants est similaire à celle faite par ceux de Saint-Gobain-Pont-à-Mousson : ils ignorent l'environnement local.

L'environnement législatif français est identique à celui des cas précédents. En outre, le groupe n'est pas coté à l'étranger lorsque les normes internationales sont adoptées. Il n'y a pas de coercition ni de la part de l'État ni de la part des organismes de régulation boursière. Les propositions I.1.1 et I.1.2 ne sont absolument pas corroborées.

(5) Isomorphisme mimétique

La conformité des pratiques comptables de Rhône-Poulenc avec les normes alternatives s'inscrit dans un mouvement d'internationalisation du groupe. Parallèlement, des effets sectoriels peuvent également être envisagés. En effet, d'autres entreprises opérant dans le secteur chimique (ou dans un secteur dérivé) comme Saint-Gobain-Pont-à-Mousson et Péchiney-Ugine-Kuhlmann font également référence à des normes alternatives. Bien que les modalités d'y faire référence divergent d'une entreprise à l'autre, force est de constater que l'abandon plus ou moins marqué des règles locales au profit de normes alternatives s'est d'abord fait dans ce secteur en pleine recomposition. En 1969, Rhône-Poulenc SA prenait le contrôle total de Progil et celui majoritaire de Péchiney Saint-Gobain. En 1971, Rhône-Poulenc SA reprenait la participation du Groupe Saint-Gobain

dans Péchiney Saint-Gobain ; ce dernier et Progil formaient Rhône-Progil. La participation de Rhône-Poulenc SA passait à 100 % dans Rhône-Progil, Péchiney Saint-Gobain se d  sengageant¹²⁴. En 1974, Rhône-Progil et la société des Usines Chimiques Rhône-Poulenc apportaient leurs actifs industriels et commerciaux à Rhône-Poulenc Industries. La dernière étape étant l'absorption par Rhône-Poulenc SA de Rhône-Progil et de la société des Usines Chimiques Rhône-Poulenc. Ainsi, les adoptions simultanées des normes résultent donc peut-être d'un effet sectoriel également.

Ces mouvements expliquent non seulement la scission qui aboutit à la création de SGPM mais aussi la fusion de Péchiney avec Ugine-Kuhlmann et enfin la restructuration de Rhône-Poulenc. Ces entreprises en pleine restructuration (elles ont échangé des branches complètes d'activités) harmonisent chacune leurs pratiques comptables en s'alignant sur l'usage international. Les entreprises françaises gravitant autour de l'industrie chimique, qui est un secteur en pleine restructuration, adoptent des normes alternatives entre 1970 et 1973, Rhône-Poulenc étant la dernière à le faire.

Nous pensons que les effets sectoriels, secondaires pour SGPM par rapport aux effets de mimétisme entre multinationales, ont joué à plein pour Rhône-Poulenc et pour PUK. L'homogénéité des pratiques sectorielles est une conséquence de l'internationalisation qui touche tout le secteur. Le catalyseur est l'internationalisation de chacune des entreprises considérées.

La mise en conformité des pratiques comptables avec des normes alternatives est également le fait d'entreprises liées au secteur de l'industrie chimique. Elles adoptent les pratiques des autres multinationales. Les effets mimétiques inhérents à l'internationalisation du secteur n'ont pu que favoriser l'adoption de normes alternatives.

¹²⁴ Cette description des échanges de titres, qui démontre l'enchevêtrement des participations, renforce la proposition relative à l'effet secteur. L'adoption de normes alternatives correspond à la réorganisation des entreprises en phase avec l'internationalisation du secteur chimique.

(6) Isomorphisme normatif

Là encore, à l'instar des cas précédemment évoqués, le cadre normatif est constitué par les normes américaines. Deux éléments apparaissent comme des préalables à la réorganisation du groupe suite aux recommandations de consultants américains.

61 - Influence des consultants

La mise en place des normes alternatives apparaît, selon les informations communiquées dans le rapport annuel, étroitement liée à une réorganisation préconisée par des consultants américains. Nous allons donc revenir sur cette réorganisation.

Renaud Gilet, devenu vice-président en 1972, est nommé président-directeur général de Rhône-Poulenc en 1973. Il découvre un rapport du cabinet de conseil McKinsey daté de 1967. Il fait procéder à son actualisation et lance une réorganisation du groupe qui devient effective en 1975 dans le but de « *viser à la cohérence et non au conglomérat* » (Cayez, 1988). Parallèlement, l'adoption permet de préparer les états financiers du groupe qui servent de base aux travaux des auditeurs.

« À partir de l'exercice 1973, la société a décidé, pour les besoins de la préparation des états financiers du groupe, d'appliquer les principes comptables généralement admis sur le plan international » (Rapport annuel Rhône-Poulenc, 1973, page 3).

Les normes alternatives répondent ainsi aux besoins inhérents à la préparation des états financiers du groupe. Ce motif ne justifie pas *a priori* l'adoption de normes alternatives, la production d'états financiers consolidés pouvant très bien résulter de l'application des normes du Conseil national de la comptabilité. Quel est donc l'apport spécifique de ces normes par rapport aux normes françaises ? Le choix de normes alternatives plutôt que françaises prend son sens si l'on considère les compétences des comptables. En effet, les préparateurs des comptes dans les filiales situées à l'étranger ont plus de chances de maîtriser les principes internationaux que les normes comptables françaises. Même si les pratiques engendrées par l'application des normes sont identiques, les normes alternatives, vraisemblablement mieux connues, servent ainsi la diffusion des

techniques. En effet, les comptes servent de relais à la diffusion des techniques anglo-saxonnes de consolidation.

La réorganisation du groupe nécessite des comptes de groupe cohérents, et les normes alternatives facilitent la mise en place de tels états financiers.

62 - Arrivée d'un cabinet d'audit international

La mise en conformité des pratiques avec une présentation des comptes selon un format internationalement reconnu est concomitante de la première certification des comptes consolidés.

« La société a également décidé de soumettre les états financiers du groupe à une vérification approfondie (audit) conforme aux normes internationales » (Rapport annuel, Rhône-Poulenc, page 3).

Postérieurement au changement de référentiel, les comptes consolidés sont certifiés par le cabinet Coopers & Lybrand qui est un auditeur anglo-saxon.

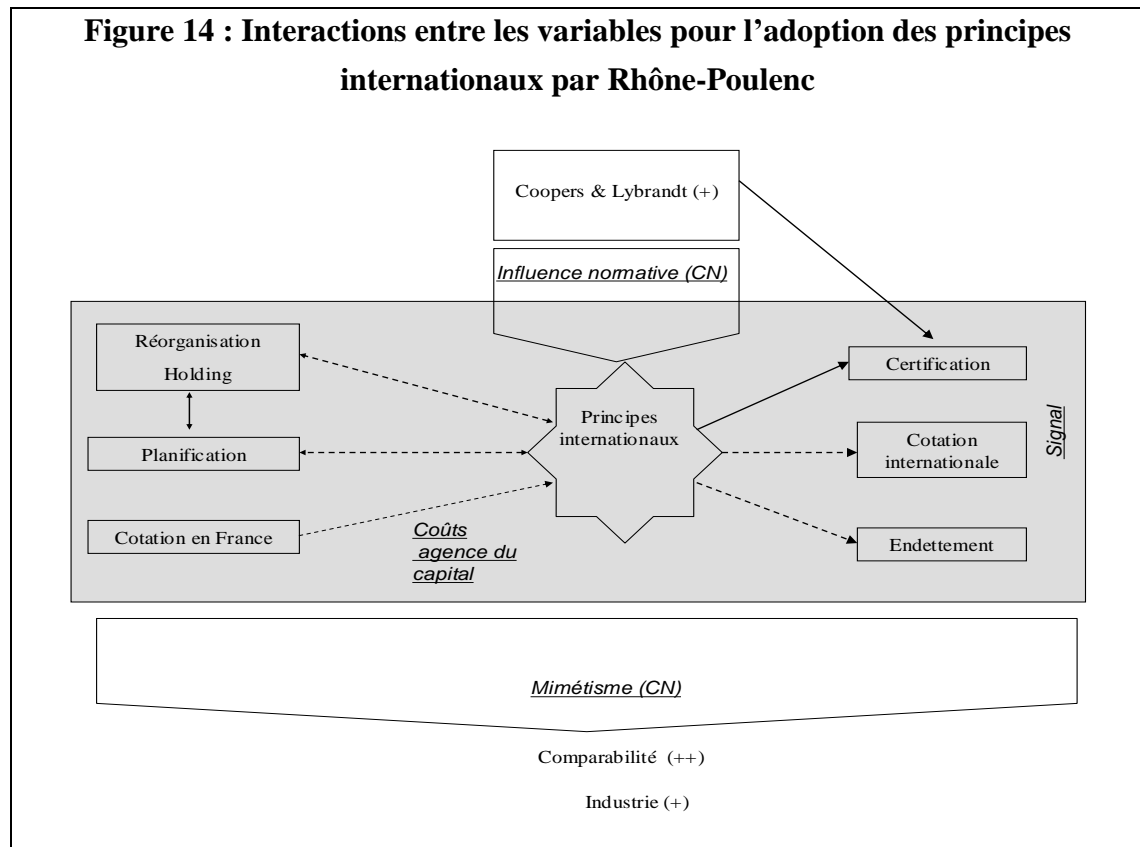
Pour Rhône-Poulenc, l'obtention d'une certification internationale est recherchée. Et l'adoption résulte de la nécessité pour le groupe d'être accrédité par les auditeurs internationaux.

À l'instar des cas précédemment évoqués, l'adoption a lieu alors que le référentiel international n'est pas encore né. Ce sont les normes comptables américaines élaborées par les professionnels comptables qui servent donc de normes alternatives à un niveau supranational. L'adoption est très clairement le résultat d'influences normatives (obtention d'une certification en échange d'une conformité avec les principes comptables admis sur le plan international).

Cette adoption s'inscrit dans un mouvement général constaté au sein du secteur industriel. En outre, ces états consolidés sont une composante de la réorganisation elle-même prescrite par un cabinet de conseil américain. La proposition I.3.2 est très fortement corroborée. La proposition I.2.1, semble-t-il, peut se justifier sous certaines conditions. (Voir la matrice de synthèse, 4.2.3, annexes, page 71).

(7) **Synthèse : adoption des principes internationaux par Rhône-Poulenc**

Maintenant, nous faisons la synthèse des résultats empiriques afin de comprendre la décision d'adoption en faisant ressortir les différents facteurs qui l'ont influencée.



Seuls les coûts d'agence internes ont influencé le choix qui a été déclenché, très probablement, par la réorganisation du groupe. Par ailleurs, les modalités du choix sont la résultante de l'influence normative des auditeurs. L'ensemble de ces choix s'inscrivant au niveau national dans le mouvement de restructuration du secteur chimique autour de trois entreprises : Saint-Gobain-Pont-à-Mousson qui n'est pas une entreprise de l'industrie chimique mais qui y détenait des participations, Péchiney-Ugine-Kuhlmann et Rhône-Poulenc qui appartiennent au secteur chimique. Or ces trois entreprises sont les premières en France, ayant adopté des normes internationales, par mimétisme avec les multinationales américaines.

La section précédente a porté sur des cas d'adoption de normes alternatives en l'absence de normes comptables internationales. Les principes comptables reconnus sur le plan international correspondaient implicitement aux normes américaines. Le cas de Lafarge montrant que, ponctuellement, les normes britanniques pouvaient jouer ce rôle. Aussi, le référentiel international n'existait qu'en tant qu'idée. À partir de 1973, émerge l'IASC qui se définit en tant que normalisateur international. En 1976, cet organisme édicte une norme applicable aux états financiers consolidés des entreprises. Parallèlement, la Communauté européenne travaille à l'élaboration de directives comptables. En cela, elle s'inscrit, à son tour, en tant que normalisateur supranational. La deuxième section de ce chapitre aborde donc des cas d'adoption de normes alternatives pendant la période d'émergence de normalisateurs internationaux.

Section 2 - Adoption de normes alternatives pendant la période d'émergence de référentiels internationaux

Les quatre cas sélectionnés sont, pour le premier l'adoption de principes sectoriels par Elf Aquitaine en 1978, pour le deuxième l'adoption de normes internationales qui substantiellement sont les normes américaines par Peugeot en 1980, pour le troisième l'adoption de principes comptables admis sur le plan international par Renault en 1983, et pour le quatrième l'adoption de principes comptable en phase avec les recommandations de l'IASC et la 7^e directive européenne par Thomson en 1983.

Cette période est marquée par l'émergence de normes internationales et aussi de normes européennes. C'est la concurrence entre plusieurs normalisateurs : l'IASC qui est une émanation des organisations professionnelles et la Communauté européenne qui représente certains États européens. Les quatre cas sélectionnés couvrent toute la gamme des choix possibles allant de l'utilisation implicite du référentiel américain à la reconnaissance formelle des nouveaux normalisateurs par Thomson.

(A) *Adoption des principes comptables appliqués au domaine pétrolier par Elf en 1978*

(1) Les modalités d'adoption

Lors du choix, opéré en 1977, les dirigeants du groupe faisaient face à trois possibilités :

- continuer à suivre les règles du CNC (Celles de 1968 ou celles révisées en 1978) ;
- adopter des pratiques en conformité avec l'IAS 3 intitulée « Les états financiers consolidés » et le projet de directive européenne ;
- adopter des normes étrangères : américaines ou britanniques.

11 - Adoption de principes comptables sectoriels

Le groupe Elf opte pratiquement pour des principes comptables ancrés dans l'industrie pétrolière.

« Ces principes comptables ont été suivis par l'ensemble des sociétés consolidées ; les principes appliqués au domaine des activités pétrolières sont ceux généralement appliqués par les sociétés internationales. Les principes comptables retenus pour l'établissement des comptes consolidés diffèrent de ceux appliqués en 1977 » (Rapport annuel 1978, page 54).

La formulation retenue consacre l'abandon de toute référence aux règles comptables nationales, auxquelles sont substituées les pratiques sectorielles. Selon les dirigeants, celles-ci ont une dimension internationale. En effet, elles sont appliquées par les sociétés internationales.

Les nouvelles méthodes comptables sont appliquées en partie seulement aux comptes clos en 1977. Finalement, les états financiers de 1978 sont définitivement certifiés en conformité aux normes alternatives le 11 mai 1979.

12 - Changements de politique comptable

Les changements engendrés par l'application des nouvelles normes ne sont pas négligeables. Deux points méritent, selon nous, d'être approfondis. Les effets les plus

remarquables sur les états financiers sont le développement de l'information sectorielle et le recours à de nouvelles modalités de comptabilisation des frais de prospection.

Le changement de référentiel comptable se traduit par une information sectorielle plus étoffée. En effet, des informations au niveau des branches d'activités qui n'apparaissaient pas auparavant font l'objet de publications. Concernant le compte de résultat, les produits sont décomposés en ventes aux tiers et inter-zones. Les frais d'exploration, les dotations aux amortissements et les frais financiers nets sont donnés pour chaque segment. Les investissements hors exploration et les montants des immobilisations brutes et nettes sont aussi fournis. Ces informations sont données sur deux dimensions, la première est géographique et la seconde décompose les activités. Celle-ci se compose des métiers suivants : Exploration et Production, Raffinage et Distribution, Chimie Hygiène Santé Habitat, Holding Finance Négoce et autres. En second lieu, les zones géographiques englobent les zones suivantes : France, Europe hors de France, Amérique du nord, Afrique hors Magreb, Magreb et Moyen-Orient, reste du monde). Bien que cela ne soit pas explicité, cette pratique est en phase avec la norme américaine, SFAS 14 intitulée « information financière pour les segments d'activités d'une entreprise », et les recommandations de l'OCDE.

Le traitement appliqué aux forages d'exploration est modifié. Une fraction des coûts d'exploration est immobilisée : « *Les forages d'exploration sont immobilisés. Quand il s'avère que ces forages n'aboutissent pas à la découverte de réserves commercialisables leur coût est passé en charges* » (rapport annuel, 1978, page 54). Auparavant, les forages d'exploration étaient totalement passés en charges. Le rapport annuel indiquait que « *les dépenses d'exploration sont totalement amorties dans l'exercice. Les dépenses d'études, de recherches scientifiques et techniques sont passées en charges* » (Rapport annuel 1977, note de la note 6, C.6). La nouvelle façon de procéder correspond à la méthode des recherches fructueuses et non pas au coût complet puisque « *Quand il s'avère que ces forages n'aboutissent pas à la découverte de réserves commercialisables, leur coût est passé en charges* » (rapport annuel, 1978, page 54, note 6).

Les états financiers ne permettent pas de chiffrer aisement l'incidence de ce changement

dans la mesure où la rubrique « Dépenses d'exploration » est identique dans les états financiers publiés en 1977 et dans le retraitement pro forma des comptes 1977 dans le rapport annuel de 1978. Parallèlement, les immobilisations ont fait l'objet de reclassements et les modalités d'amortissement ont été modifiées. D'abord « *les droits miniers figurant en 1977 en immobilisations incorporelles [...] ont été reclassés en immobilisations industrielles* » (rapport annuel, 1978, page 59).

Ensuite, la rubrique « Immobilisations industrielles et immobilisations en cours » dans les états financiers de 1977 est scindée en deux rubriques, « immobilisations industrielles » d'une part et « immobilisations de production pétrolière » d'autre part. Antérieurement les travaux engagés pour le développement de gisements étaient comptabilisés à leur coût de revient et généralement amortis selon le mode linéaire sur la durée de production estimée, éventuellement selon la méthode de l'unité de production. Dorénavant, les immobilisations de production pétrolières (forages d'exploration productifs, dépenses de développement et de mise en production des champs) sont amorties « *selon la méthode de l'unité de production* » (rapport annuel, page 54, note 1).

L'impact direct des changements est toutefois relativement modeste, ces derniers portent sur trois éléments pour les comptes de 1978 et sur deux éléments pour les comptes de 1979. Les retraitements de 1977 ont un impact mineur sur les montants figurant dans les comptes comme l'indique le tableau 45 ci-dessous repris du rapport annuel.

Tableau 45 : Modification des états financiers 1977

(en millions de francs)	1977 publiés	1977 pro forma	Changements
Immobilisations nettes	21 670	22 936	+1266
Dettes à long et moyen terme	14 554	13 820	- 734
Impôts différés à long terme au passif	373	888	+515

Source : rapport annuel, 1978, page 59

14 - Format des états financiers

La présentation des états financiers évolue très peu, avec le passage aux normes internationales. La seule évolution notable est l'apparition d'un tableau de financement dès 1976, soit une année avant que la référence aux normes internationales n'apparaisse explicitement dans les comptes.

- Le compte de résultat

Le compte de résultat est présenté en liste. Une ligne particulière est dédiée aux dépenses d'exploration. Les variations de stock sont intégrées dans les coûts des produits. Les résultats engendrés par les cessions d'immobilisation apparaissent dans la deuxième partie du compte de résultat. Il en est de même des différences liées aux variations de change. En définitive, la présentation du compte de résultat est assez éloignée de celle du plan comptable français.

Figure 15 : Structure du compte de résultat de Elf Aquitaine en 1978

Produits
Chiffre d'affaires
Produits accessoires
Total des produits
Charges
Coûts et charges d'exploitation
Frais financiers
Amortissements de l'exercice
Exploration
Impôts sur les bénéfices (courants et différés)
Total des charges
Résultat d'exploitation
Part dans les résultats des sociétés mises en équivalence
Plus-values nettes sur cession d'actifs
Différences de change et conversion
Résultat net total
Part des tiers dans les résultats
Résultat net consolidé
Résultat net par action (en francs)
Nombre d'actions retenues pour le calcul
Marge brute d'autofinancement
Marge brute d'exploitation
Exploration
Marge brute après exploration

- Le bilan

Le bilan, à l'instar du bilan français de l'époque, classe les actifs par liquidité croissante et décompose les dettes en dettes à moins d'un an et dettes à plus d'un an. En revanche, en phase avec les usages américains, il est présenté après répartition et il fait ressortir un passif correspondant aux impôts différés. Les intérêts minoritaires apparaissent hors de la situation nette.

Figure 16 : Bilan de Elf Aquitaine

Actif	Passif
Valeurs immobilisées	Capitaux propres
Immobilisations industrielles	Capital social
Amortissements	Primes
Net	Réserves
Immobilisations en-cours	Situation nette du Groupe
Immobilisations incorporelles	Intérêts minoritaires
amortissements et provisions	Impôts différés
Net	Dettes à long et moyen terme
Sociétés mises en équivalence	Autres passifs à long terme
Prêts et avances	
provisions	<i>Capitaux permanents</i>
Net	Dettes à court terme
Titres de participation	Fournisseurs et effets à payer
provisions	Autres créanciers
Net	Charges à payer et autres passifs à court terme
Autres comptes à plus d'un an	Emprunts à plus d'un an, partie à moins d'un an
<i>Total des valeurs immobilisées</i>	Autres emprunts à moins d'un an
Valeurs d'exploitation	Banques
Valeurs réalisables et disponibles	<i>Total des dettes à court terme</i>
Clients et effets à recevoir	Résultat net
Autres débiteurs	Part du Groupe
Charges payées d'avance et autres actifs à court terme	Part des tiers
Prêts à moins d'un an	Résultat net total
Titres de placement	
Disponible et dépôts à court terme	
<i>Total des valeurs réalisables et disponibles</i>	
Total de l'actif	Total du passif

Un des objectifs poursuivi semble être l'homogénéité des méthodes comptables dans le groupe. Les normes sont donc implémentées en interne. En effet, « *le groupe pratiquait*

la consolidation depuis quelques années mais n'avait jamais appliqué un système comptable homogène à toutes les sociétés » (Ernst et Whinney, 1981, page 112). L'adoption est ainsi substantielle.

Elf adopte effectivement et substantiellement les normes alternatives dans son rapport annuel pour établir ses états financiers consolidés en 1978. La décision d'adoption est cependant prise dès 1977. De plus, les comptes sont certifiés par un auditeur international en 1978, ce dernier affirmant dans son rapport que la politique comptable est en phase avec les principes appliqués par les sociétés internationales. L'adoption n'est pas donc symbolique. En effet, le postulat A.0.1 est ainsi vérifié. La proposition I.0.1 n'est pas corroborée. (Voir la matrice d'effets, 5.2.2, annexes, page 89).

Le groupe Elf adopte formellement des normes alternatives certifiées en 1978.

(2) Les coûts d'agence du capital

Une restructuration précède l'adoption. Postérieurement à celle-ci, l'apparition de nouveaux actionnaires fait évoluer la relation entre les actionnaires et les dirigeants.

21 - Un groupe en formation : restructuration

L'adoption de normes alternatives a été précédée d'une restructuration qui rapproche la forme de la société d'une holding en 1976. Cette restructuration consiste à regrouper au sein d'une filiale détenue à 100 % par la société nationale des pétroles d'Aquitaine (SNPA), les actifs de la société nationale Elf Aquitaine (production), tous les actifs miniers en France et l'ensemble des moyens techniques du groupe dans le secteur de l'exploration et de la production. Il faut y ajouter l'apport par l'Entreprise de recherche et d'activité pétrolières (ERAP) de tous ses actifs à la Société Nationale des Pétroles d'Aquitaine (SNPA) qui deviendra la Société Nationale Elf Aquitaine (SNEA). Ainsi, en septembre 1976, l'ERAP et sa principale filiale, la SNPA furent restructurées avec effet rétroactif au premier janvier 1976. La restructuration confère à la société « *une structure prépondérante de holding* » et donc les coûts d'agence y sont importants du fait de la décentralisation des centres de décision. L'adoption a donc lieu après la transformation de la société en holding.

Tableau 46 : Les augmentations de capital de 1974 à 1978

Dates	Nature des évolutions	Nombre d'actions
1974	Non	8 234 352
1975	Attribution gratuite de 1 646 870 actions (1 pour 5)	9 881 222
1975	Attribution gratuite de 5 225 000 actions (1 pour 5)	15 106 222
1977	Aucune	15 106 222
1978	Attribution gratuite de 3 021 244 d'actions (1 pour 5)	18 124 466

Source : Rapports annuels Elf

La lecture du tableau 46 ci-dessus donne le nombre d'actions de Elf à la fin de chaque année entre 1974 et 1978. Il montre, notamment, que la restructuration du groupe a entraîné la création de nouvelles actions. Le nombre d'actions en circulation s'accroît de plus de 50 %. De plus, parallèlement à la restructuration, des certificats pétroliers ont été émis en 1976. Or, il s'agit d'actions sans droit de vote. En conséquence, de nouveaux actionnaires qui ne peuvent pas exercer leur pouvoir par l'intermédiaire du vote apparaissent. Ils sont susceptibles d'entrer en conflit avec l'État, actionnaire majoritaire et, à ce titre, devraient être considérés comme des minoritaires. Mais des certificats pétroliers étant remis aux actionnaires d'ERAP, en pratique, il n'y a pratiquement pas de conflit entre l'État et les autres actionnaires.

22 - Une part non négligeable du capital est détenue dans le public

Bien que le groupe reste sous le contrôle de l'État après la restructuration, la part d'actions en circulation dans le public qui est appelée « le flottant » est importante. Le rapport annuel des comptes clos le 31 décembre 1975 annonce une opération de restructuration « *qui ne modifiera pas l'équilibre entre les intérêts publics et les intérêts privés* ». Finalement, il n'y pas réellement de séparation entre l'actionnaire majoritaire, l'État, qui détient 70 % des actions, et les dirigeants.

Ensuite, la structure générale du contrôle n'évolue plus à partir de 1977. L'État par le biais de l'ERAP détient un peu moins de 70 % du capital dont 1 % est détenu par la Caisse des dépôts et consignations (CDC). En même temps, près de 30 % des actions circulent dans le public. Le contrôle étatique n'est donc pas remis en cause, néanmoins la part de capital flottant dans les mains d'actionnaires individuels est en augmentation

constante. Le nombre d'actionnaires passe de 120 000 en 1977 à 160 000 en 1979, soit un accroissement de 33 % en l'espace de trois années. En conséquence, l'existence de coûts d'agence du capital a favorisé l'adoption de normes alternatives. En effet, l'adoption de normes utilisées par les sociétés internationales a pour effet de réduire les coûts d'agence.

« Le groupe... souhaitait publier des comptes consolidés en raison de la part non négligeable de son capital détenu par le public » (Ernst et Whinney, 1981, page 113).

Parallèlement, le tableau chronologique (Voir la matrice chronologique, 5.1.3, annexes page 78) indique que le titre considéré comme étant sous-évalué pour les dirigeants en 1977 (l'année qui précède l'adoption) semble correctement s'apprécier l'année suivante.

« Les études auxquelles se sont livrés un certain nombre d'investisseurs financiers, tant français qu'étrangers, sur notre titre lui ont été très favorables et ont contribué à la progression de son appréciation boursière » (Elf, rapport annuel, 1978, page 48).

La publication de comptes selon un format compréhensible par la communauté financière a, sans doute, permis aux dirigeants de faire en sorte que les investisseurs opèrent une distinction entre Elf – considérée être une bonne firme – et les entreprises moins performantes. En effet, l'adoption va de pair avec une amélioration du cours. Cela n'est peut-être qu'un hasard mais néanmoins l'interprétation est plausible.

23 - Apparition d'actionnaires étrangers

La cotation hors de France attire des actionnaires étrangers. Le rapport annuel relatif aux comptes clos le 31 décembre 1979 fait référence à un sondage effectué par l'entreprise indiquant que « le nombre d'actionnaires étrangers s'est accru » (Elf, Rapport annuel, 1979, page 50). Utiliser des normes alternatives facilite la cotation sur des places étrangères. Et tel est un des objectifs des dirigeants de Elf.

« En raison du fait que cette consolidation améliorerait la crédibilité du nouveau groupe au sein du marché financier, le groupe souhaitait que ses comptes soient acceptés par les principaux marchés financiers, au cas où de nouveaux besoins financiers importants naîtraient dans le futur » (Ernst et Whinney, 1981, page 113).

La SNPA devenue filiale du nouveau holding était cotée à la Bourse de Paris. Hors de France, *Aquitaine Company of Canada* était cotée sur les places de Montréal, de Toronto et de New York (*American Stock Exchange*). Finalement, les titres de la société mère sont cotés directement sur les Bourses étrangères de Bruxelles en 1977 et sur celles de Luxembourg, Düsseldorf, et Francfort en 1978, Bâle, Genève et Zurich en 1979¹²⁵. Ainsi, l'adoption de nouvelles normes comptables est concomitante des nouvelles cotations sur des places boursières européennes. Or, de telles cotations sur des places étrangères entraînent l'apparition d'actionnaires peu familiarisés avec les principes comptables nationaux. En conséquence, l'usage des principes comptables les plus répandus dans le secteur au niveau international est susceptible de réduire fortement l'asymétrie d'informations entre les nouveaux actionnaires étrangers et les dirigeants de l'entreprise.

Une restructuration précède l'adoption qui est concomitante des cotations du titre Elf sur des places boursières à l'étranger. Celles-ci se font non seulement pendant mais aussi après l'ajustement des politiques comptables. La volonté d'envoyer un signal au marché semble alors avoir joué également un rôle non négligeable dans l'adoption de normes alternatives.

(3) Les coûts d'agence de la dette

La situation d'agence au regard de l'endettement dépend de trois paramètres : la part relative de l'endettement, le poids relatif des créanciers étrangers au regard des créanciers français, et la part de la dette dispersée dans le public.

31 - Endettement du groupe Elf

¹²⁵ Les rapports annuels indiquent les lieux de cotation (rapport annuel, 1980, page 55 ; rapport annuel, 1978, page 48 ; rapport annuel, 1979, page 51).

Pendant les deux années précédant l'adoption, le taux d'endettement est proche de 1. En 1977, il est légèrement dégradé par rapport à celui de 1976. Malgré une amélioration de la situation nette, le ratio dépasse 1 en 1977, la tendance s'inverse ensuite puisqu'il diminue fortement à partir de l'année d'adoption, de 0.8 en 1978, il passe à 0.6 en 1979 et atteint un plancher de 0.5 en 1980.

Le groupe est endetté avant l'adoption. Le conflit d'agence entre les actionnaires représentés par l'État et les créanciers est donc envisageable. Toutefois, une logique de désendettement se fait jour à partir de 1978. Ainsi, l'endettement n'a joué aucun rôle déterminant dans l'adoption de normes alternatives par Elf.

32 - Endettement en devises

L'analyse de la répartition de l'endettement du groupe Elf entre les différentes devises indique une augmentation constante de la part relative des dettes en devises étrangères. En 1976, la part des dettes en devises est de plus de la moitié des dettes. Cette proportion atteindra deux tiers en 1981 après le financement d'une acquisition aux États-Unis. Le graphique ci-dessous montre que l'endettement en dollars est relativement important. Les créanciers, qui ont fait des avances en devises au groupe pesaient sur celui-ci. Au moment de la décision d'adoption en 1977. La part relative de l'endettement en devises est importante. En conséquence, l'adoption de normes alternatives a contribué à réduire l'asymétrie d'informations.

Le tableau 47 ci-dessous fait ressortir la part relative des dettes en monnaies étrangères. Celle-ci diminue légèrement après l'adoption (de 55 % en 1978, la part de l'endettement en francs passe à 45 % en 1980) ; elle reste néanmoins élevée puisque près de la moitié des dettes sont libellées dans une monnaie étrangère et s'accroît très fortement en 1981 où elle dépasse 60 % de l'endettement.

Tableau 47 : Endettement en devises de Elf Aquitaine (en % du total des dettes)

	1976	1977	1978	1979	1980	1981
--	------	------	------	------	------	------

Francs	46,0	44,9	44,2	50,6	55,7	37,8
\$	36,0	31,9	31,2	26,6	25,6	49,0
DM	0,0	0,0	8,1	7,8	5,2	3,2
£	0,0	0,0	5,6	5,8	5,5	1,7
Autres	18,0	23,2	10,9	9,2	8,0	8,4

33 - Une volonté affichée de recourir au marché qui ne s'est pas concrétisée

Les dirigeants envisagent de recourir au marché pour obtenir de nouveaux fonds en émettant des obligations. Dans ce sens, d'un côté, l'assemblée générale de 1977 statuant sur les comptes clos de 1976, a autorisé le conseil d'administration à émettre des emprunts obligataires pour un montant global ne devant pas excéder 3 milliards de francs sur une durée de 5 ans. De l'autre côté, l'analyse financière montre que la part des emprunts obligataires diminue par rapport aux emprunts classiques (indivis) entre 1975 et 1981. Aussi, il n'y a donc pas eu un recours au marché accru comme cela avait été envisagé. Les emprunts obligataires tendent même à diminuer.

Le groupe est endetté avant l'adoption. Mais l'endettement du groupe diminue au cours de la période étudiée. Aussi, la volonté de recourir au marché obligataire pour financer la croissance qui s'est manifestée antérieurement à l'adoption ne s'est pas concrétisée dans les faits. Pourtant, anticipant probablement les coûts d'agence de la dette, les dirigeants ont pu essayer de réduire l'asymétrie d'informations. Néanmoins, les créanciers n'ont joué aucun rôle dans l'adoption. La proposition A.2.1 n'est pas corroborée.

La théorie de l'agence est corroborée uniquement pour les coûts d'agence du capital. La société tête de groupe devient une société holding en 1976. Les titres de l'entreprise sont cotés sur un nombre croissant de places financières à l'étranger de 1977 à 1979, c'est-à-dire en même temps que la mise en conformité des politiques comptables avec les normes comptables alternatives (voir matrice chronologique, 5.1.3, annexes, page 80). La proposition I.1.1 est corroborée. Parallèlement, les augmentations du capital ont lieu par l'intermédiaire d'attributions gratuites d'actions. En revanche, l'endettement n'évolue pas beaucoup. Toutefois, la part des monnaies étrangères étant importante, l'adoption peut être interprétée comme la volonté des dirigeants de réduire l'asymétrie d'informations avec les actionnaires étrangers. La proposition A.1.3 est corroborée, la proposition A.1.2 n'est que, modérément, corroborée. Les coûts d'agence de la dette ont pu marginalement jouer un rôle. La proposition A.2.1 n'est pas corroborée mais la proposition A.2.2 l'est légèrement. (Voir la matrice de synthèse, 5.1.4, annexes, page 82).

(4) Isomorphisme coercitif

Au niveau national, la doctrine du CNC n'a pas évolué depuis 1968. En revanche, la Commission des opérations de Bourse s'est engagée en faveur des normes internationales. En effet, la COB souhaite que les dirigeants des sociétés dans lesquelles certaines pratiques comptables seraient en discordance avec une norme de l'IASC examinent, dans un esprit positif, toutes les possibilités de mise en harmonie ou de réduction des discordances (Bulletin COB, n° 7, février 1976, page 9). Les pratiques et les principes internationaux sont donc avalisés par les autorités boursières françaises.

Au niveau international, l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) a publié en 1976 des recommandations appelées « *Principes directeurs à l'intention des entreprises multinationales* ». Ces principes directeurs sont destinés aux entreprises des pays pour lesquels les gouvernements ont souscrit la Charte. La lecture des suggestions confirme la nécessité de publier des états financiers consolidés d'une part, mais insiste d'autre part sur l'importance de l'information segmentée. Ces règles ne sont pas d'application obligatoire mais elles apparaissent dans

la partie consacrée à la coercition car elles émanent d'une structure soutenue par les États.

41 - Les cotations à l'étranger

Pour Elf, l'adoption va de pair avec la multiplication des cotations à l'étranger comme nous l'avons vu pour la partie consacrée à la théorie de l'agence. Or, les organismes de régulation boursière sont à même d'exercer une influence coercitive sur les entreprises en adoptant des dispositions imposant les normes internationales. Pourtant, les seules obligations sont celles de produire des comptes certifiés, les entreprises restant libres quant aux principes appliqués.

Aucune réglementation ne freine l'utilisation de normes alternatives. Celles-ci ne sont, certes, pas obligatoires, toutefois la COB favorise leur adoption. Quoi qu'il en soit, l'environnement réglementaire tant national qu'international est globalement favorable aux pratiques internationales.

(5) Isomorphisme normatif

Après avoir noté l'émergence d'une doctrine en France, nous insistons sur les développements normatifs américains qui sont les seuls à tenir compte des spécificités du secteur pétrolier. Enfin, nous faisons un point sur le développement des normes internationales.

51 - Pénétration de la doctrine sur le sujet en France

En France, le monde professionnel est marqué, à partir de 1975, par l'émergence d'une doctrine sur la consolidation des comptes émanant essentiellement des professionnels comptables. Le tableau 48 ci-dessous les reprend.

Tableau 48 : Les ouvrages de consolidation

1969	119 p.	Jean Corre. <i>La consolidation des bilans : les comptes de groupe.</i>
1975	114 p.	Jean Corre. <i>La consolidation des bilans : les comptes de groupe.</i>
1975	ns	Mazars et Morin. <i>Principes et pratiques des comptes consolidés.</i> J. Delmas et Cie. 1 Ed
1976	143 p.	Jean Corre. <i>La consolidation des bilans : les règles et pratiques internationales.</i> 3 Ed.

ns : pas de numérotation

Cette littérature est le fait de deux auteurs. Robert Mazars, un des rares parmi les commissaires aux comptes français, sensibilisé aux normes internationales, a publié un livre sur le sujet en 1975. La même année, Jean Corre a actualisé son ouvrage publié en 1969. De surcroît, il a publié une troisième édition l'année suivante. On notera qu'en 1976, Jean Corre, dans la troisième édition de son ouvrage sur la consolidation, accorde une place centrale aux aspects internationaux.

De plus, les professionnels français, inspirés par les pratiques anglo-saxonnes, commencent à diffuser des ouvrages qui regroupent les pratiques comptables des groupes français dès la fin des années 1970. La référence aux pays anglo-saxons est évidente « *La présente étude s'inspire des ouvrages publiés chaque année par les experts-comptables de Grande-Bretagne et des États-Unis...* » (OECCA, 1978). Ces ouvrages résument les politiques comptables des groupes français les plus importants et présentent les options retenues par les entreprises en matière de pratiques comptables.

Les pratiques de consolidation s'institutionnalisent. Elles sont diffusées dans des documents écrits, distincts des normes, dont la vocation est de les expliciter, de les commenter. Les pratiques comptables des entreprises, à la fin de la décennie 1970, commencent à faire l'objet d'un recensement formel. Ce double mouvement, d'analyse des normes et d'identification des pratiques des entreprises, donne corps à des pratiques, auparavant maîtrisées par peu d'individus, et ouvre la voie à des possibilités de diffusion. Le champ entourant la consolidation se renforce. Peu à peu les pratiques « internationales » s'institutionnalisent en France.

La création du FASB en 1973 a obligé les professionnels à concéder du terrain aux autres parties prenantes. Néanmoins, les auditeurs restent le vecteur essentiel de diffusion des normes américaines à l'étranger. C'est pour cette raison que nous considérons que les professionnels sont les « porteurs » de ces normes.

Techniquement, le référentiel américain couvre ou précise des domaines ignorés par la réglementation française et peut ainsi orienter les pratiques comptables des entreprises françaises.

Tableau 49 : Les normes américaines les plus importantes émises par le FASB

Normes (Dates d'émission)	Domaine
SFAS 2 (10/74)	Comptabilité des coûts de recherche et développement
SFAS 8 (10/75)	Comptabilité pour la traduction des transactions en devises étrangères et pour la conversion des états financiers en devises
SFAS 14 (12/76)	Information financière pour les segments d'activités d'une entreprise
SFAS 19 (12/77)	Rapports et comptabilité financière pour les sociétés qui produisent du gaz et du pétrole

Les dirigeants du groupe Elf décident de suivre les principes comptables applicables au secteur pétrolier, au moment même où les normes de ce secteur évoluent. En effet, un débat se fait jour aux États-Unis sur la méthode de comptabilisation des dépenses d'exploration (Briloff, 1979). Deux méthodes sont possibles : la méthode dite de la recherche fructueuse (*successful effort*) et la méthode du coût complet (*full cost*). Le FASB veut supprimer la seconde méthode qui consiste à activer l'ensemble des coûts avant de les passer en charges. Cette position est exprimée dans la norme SFAS 19, publiée en décembre 1977 et applicable à partir de 1979.

La SEC, dans l'ASR 253, tout en requérant des publications d'informations compatibles avec la SFAS 19, s'oppose au FASB¹²⁶ et permet aux entreprises d'utiliser les deux méthodes.

¹²⁶ Fait rarissime, qui ne s'était produit qu'une seule fois en 1964 concernant la comptabilisation du crédit d'impôt.

Le Groupe Elf en utilisant la méthode de la recherche fructueuse met en phase ses pratiques comptables avec les usages américains. Les dirigeants s'en tiennent à la position du FASB et ils n'utilisent donc pas l'opportunité ouverte par le débat. En effet, une part des dépenses d'exploration totalement amorties auparavant est dorénavant capitalisée mais toutes les dépenses ne le sont pas.

Tableau 50 : Les normes concernant les activités pétrolières

Décembre 1975	<i>Discussion Memorandum</i>
Juin 1977	<i>Exposure Draft</i>
Décembre 1977	<i>Standard Financial Accounting Statement 19</i>
Mars 1978	Réaction SEC
Août 1978	<i>Accounting Serie Release 253</i> publié par la SEC

Les normes américaines ne sont plus totalement contrôlées par les professionnels. En principe, elles requièrent la reconnaissance de la SEC. Néanmoins, selon nous, elles s'imposent aux entreprises françaises uniquement par l'intermédiaire des cabinets d'audit internationaux qui les maîtrisent. En effet, dans le cas de Elf, le changement de méthode coïncide avec l'arrivée d'un auditeur anglo-saxon et non pas avec une cotation des titres aux États-Unis.

53 - Un référentiel international est né

L'IASC publie la norme IAS 3 consacrée aux comptes consolidés en 1976. Le mémento Francis Lefebvre (§ 1333, page 88, 1984) précise bien que les normes IAS sont des normes professionnelles. Ainsi, lorsqu'elles sont adoptées par le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables, elles s'imposent aux membres de l'Ordre, mais elles ne sont pas obligatoires pour les entreprises.

« Les recommandations de l'IASC n'engagent que les signataires de la charte de cet organisme et leurs engagements ne peuvent prévaloir sur les obligations qu'ils ont dans le cadre national » (Bulletin CNC, 27 juillet 1977).

En définitive, seuls les professionnels apparaissent suffisamment légitimes pour imposer l'application des normes édictées par l'IASC aux entreprises.

Les normes ont été déployées dans le groupe avec le soutien du cabinet Ernst & Young.

Les propositions I.2.1 et I.2.2 sont corroborées. D'une part, les pratiques de consolidation, portées par les professionnels comptables s'institutionnalisent en France. Ces derniers ne se contentent plus seulement de prescrire les pratiques, ils les codifient. Ceux-ci disposent non seulement des nouvelles normes internationales qui régissent notamment la consolidation mais aussi des règles américaines qui viennent combler les vides normatifs inhérents aux autres référentiels.

(6) Isomorphisme mimétique

Nous venons de voir que les années 1975 sont marquées par le développement de normes comptables spécifiques aux activités pétrolières aux États-Unis. Elf a adopté la méthode de la recherche fructueuse qui est celle la plus communément utilisée par les *Majors* américaines constituées des compagnies américaines les plus grandes. Les entreprises américaines pouvaient alors constituer des modèles. L'effet sectoriel est possible, néanmoins il ne s'agit pas forcément de mimétisme.

Le concurrent français de Elf est le groupe Total, qui lui, se réfère aux normes françaises en raison de l'utilisation de la méthode de l'intégration proportionnelle. Le rapport annuel de Total ne donne pas d'informations détaillées sur la comptabilisation des dépenses d'exploration.

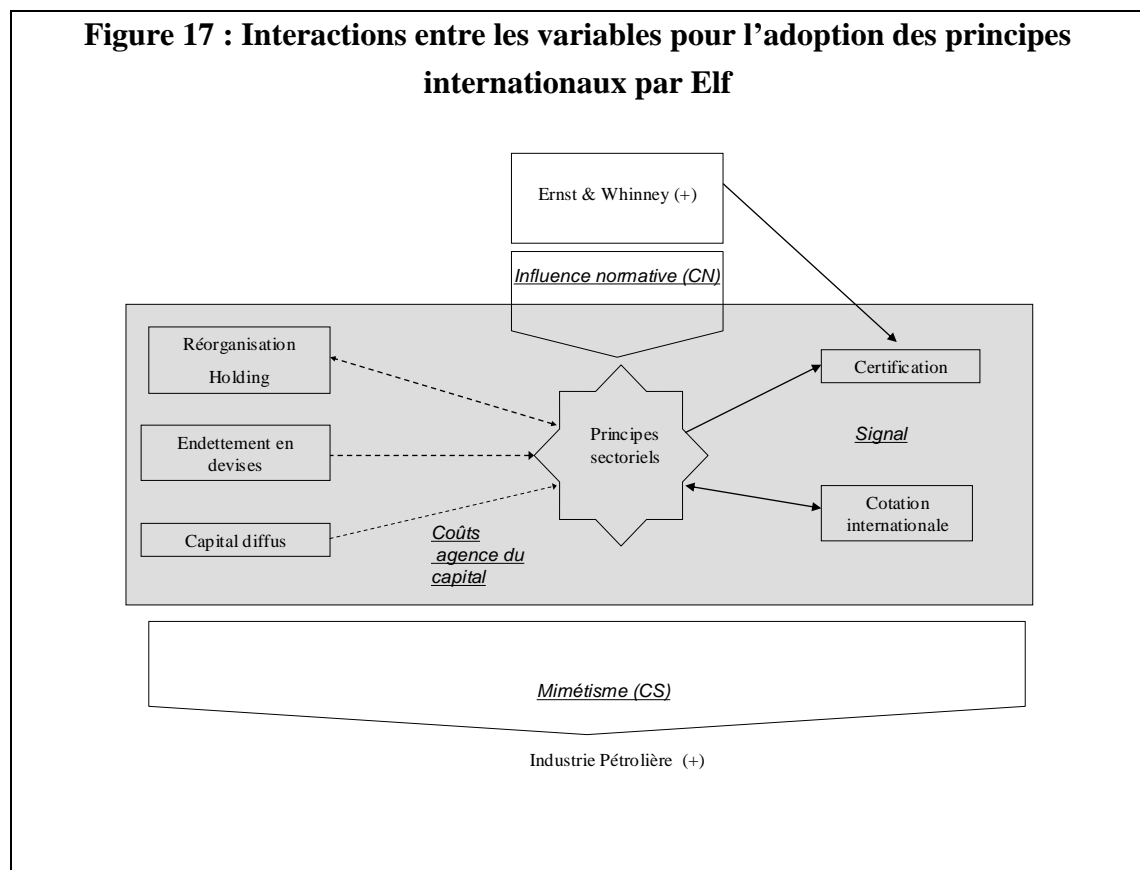
Le mimétisme ne semble pas être un élément déterminant pour Elf à moins de considérer que l'adoption de normes sectorielles est toujours le produit du mimétisme. En effet, les normes américaines touchant au secteur ont induit une homogénéisation des pratiques qui dès lors deviennent isomorphes de celles du secteur. La proposition I.2.1 est partiellement corroborée.

Le choix des normes internationales correspond aux choix des auditeurs. Les

propositions I.3.1 et I.3.2 sont fortement corroborées. Si les dirigeants de l'entreprise avaient été jusqu'au bout dans le mimétisme, ils se seraient référés uniquement aux normes américaines. La proposition I.2.1 est faiblement corroborée. (Voir la matrice de synthèse, 5.2.3, annexes, page 92)

(7) Synthèse : adoption des principes internationaux par Elf

Maintenant, nous faisons la synthèse des résultats empiriques afin de comprendre la décision d'adoption en faisant ressortir les différents facteurs qui l'ont influencée.



En définitive, la théorie de l'agence justifie le fait que les dirigeants aient fait le choix de normes comptables internationales à même de faciliter la cotation du titre sur des places internationales et attirer des investisseurs. La référence n'est pas explicitement américaine, pourtant les seules normes comptables « pétrolières » sont des normes américaines. Pourquoi donc la référence est-elle générale ? L'adoption se fait à un moment où le champ autour des normes internationales dominé par les professionnels comptables commence à peine à se structurer et implicitement les normes américaines

restent encore les seules véritables normes internationales. La théorie institutionnelle ajoute à la théorie de l'agence en expliquant comment les pratiques sectorielles se sont imposées. Elle explicite aussi le lien entre l'adoption et les professionnels comptables.

(B) Adoption de principes comptables généralement admis sur le plan international par PSA en 1980

Nous analysons d'abord les modalités d'adoption. Ensuite, nous nous intéressons aux coûts d'agence, respectivement du capital et de la dette. Enfin, nous discutons des variables institutionnelles.

(1) Les modalités d'adoption

11 - Les normes alternatives adoptées

Les dirigeants de PSA ajustent la politique comptable du groupe et font référence aux normes internationales en publiant les états financiers de l'année 1980. Les comptes de 1979 sont retraités de façon rétroactive. De plus, toute référence aux règles françaises disparaît. On notera la présence du terme « admis » qui implique l'idée d'une légitimité. La référence aux normes alternatives est assez générale les deux premières années, puisque c'est l'expression générique de « principes généralement admis sur le plan international » qui est utilisée. Aucun normalisateur n'apparaît de façon explicite dans les états financiers. La référence est vague jusqu'en 1982, année à partir de laquelle les dirigeants apportent des précisions. En effet, il est indiqué que les principes appliqués depuis 1979¹²⁷ sont les principes généralement admis aux États-Unis. Ce besoin d'explicitier plus précisément à quelles normes correspond le référentiel international peut être interprété de la façon suivante : en 1980, les normes alternatives – alors nommées les principes comptables généralement admis sur le plan international – correspondaient implicitement aux normes américaines. Mais en 1982, on assiste à la montée en puissance de normalisateurs entrant en concurrence avec le normalisateur américain : le référentiel européen avec l'élaboration de directives comptables (la 4^e

¹²⁷ Les états financiers de 1979 ont été établis selon les règles françaises. En conséquence, la référence à 1979 faite en 1982 correspond sans doute au fait que les états de l'année 1979 ayant été retraités en 1980, la personne qui rédige le rapport 1982 considère que l'adoption a eu lieu en 1979.

directive et la 7^e directive) et le référentiel international conçu par l'IASC. En conséquence, le consensus sur ce qu'est un référentiel international disparaissant, il devient nécessaire de clarifier les choses pour les dirigeants. C'est pour cette raison qu'ils explicitent leur position en 1982.

12 - Présentation des états financiers

- Le compte de résultat

Jusqu'en 1979, le compte de résultat était présenté par nature en faisant ressortir le chiffre d'affaires, la variation de stocks de produits, les achats, la variation de stocks de matières, les autres charges (transport, travaux, loyers...) et les frais de personnel. Des soldes intermédiaires de gestion comme la valeur ajoutée et la marge brute d'autofinancement (MBA) ressortaient également explicitement au sein du compte de résultat. À partir de 1980, le compte de résultat est présenté par fonctions et un résultat par action, en l'espèce une perte, apparaît au pied du bilan comme le montre la figure 18 ci-dessous.

Figure 18 : Format du compte de résultat de PSA après adoption

Chiffre d'affaires net, hors taxes	
Produits des activités accessoires	
Frais opérationnels	
	Coût des produits vendus
	Frais administratifs
	Frais commerciaux
Marge opérationnelle	
Autres produits et charges	
	Frais de rationalisation des structures
	Frais financiers nets
	Autres revenus et charges nets
Part dans les résultats avant impôts des sociétés mises en équivalence	
Impôts sur les résultats	
	Impôts courants
	Impôts différés nets
Perte nette du Groupe	
Perte nette de Peugeot SA	
Perte par action revenant à Peugeot SA	

- Le bilan

En 1979, les changements concernant le bilan sont moins prononcés que pour le compte de résultat et surtout ils s'étalent dans le temps. Aussi, avons-nous repris ci-dessous le bilan de 1982 qui incorpore tous les changements. Dès 1980, on passe d'une présentation horizontale à une présentation verticale. Le changement le plus remarquable concerne les intérêts minoritaires qui étaient inclus dans la situation nette et qui, dorénavant constituent un poste intermédiaire entre les capitaux propres, toujours nommés « situation nette » et les dettes.

Le bilan ci-après (voir figure 19) incorpore la capitalisation d'une partie des frais de recherche et développement. Paradoxalement, les immobilisations incorporelles incluent les écarts d'acquisitions. Ces derniers figurent en « autres valeurs immobilisées » à l'actif. En 1979, les écarts d'acquisitions apparaissaient sur une ligne spécifique. Les rubriques du bilan évoluent assez peu mais une présentation verticale (en liste) se substitue à la présentation horizontale. La matrice d'effets indique que les changements sont nombreux : le compte de résultat auparavant présenté par nature est dorénavant présenté par fonctions, un tableau « Évolution des réserves consolidées » apparaît. Bien que certaines pratiques internationales ne soient pas appliquées, l'adoption n'est pas uniquement de façade, l'objectif étant de disposer d'un instrument homogène pour le groupe.

Figure 19 : Le bilan de Peugeot SA

ACTIF
Immobilisations corporelles
Terrains, constructions et matériels
Valeurs brutes
Moins : amortissements
Outillages spécifiques nets
Autres valeurs immobilisées
Prêts et créances à plus d'un an
Titres mis en équivalence
Autres titres de participation nets
Autres
Charges à répartir nettes
Frais de développement
Frais de lancement
Logiciels informatiques
Frais d'émission d'emprunt
Valeurs d'exploitation
Valeurs réalisables à court terme ou disponibles
Clients et effets à recevoir nets

Autres débiteurs
Dépôts à court terme
Banques
Total de l'actif
PASSIF
Capital, primes et réserves
Capital social
Primes
Réserves après répartition
Situation nette
Intérêts minoritaires
Provisions et passifs à long terme
Impôts différés
Provisions et autres passifs
Emprunts à long terme
Emprunts obligataires convertibles
Autres emprunts obligataires
Autres emprunts
Dettes à court terme
Emprunts à long terme - partie à moins d'un an
Fournisseurs et effets à payer
Autres créanciers
Crédits à court terme
Banques
Total du passif

L'adoption n'est pas symbolique. Le changement appuie la structuration du groupe. Toutes les références aux principes français ont disparu. La proposition I.0.1 n'est pas corroborée. (Voir la matrice d'effets, 6.2.2, annexes, page 114).

(2) Les coûts d'agence du capital

Nous évaluons le rôle des coûts d'agence du capital en insistant sur trois faits : la nécessité de maîtriser l'organisation, l'augmentation de capital au profit d'un actionnaire américain et la volonté apparente d'internationaliser le capital.

21 - Nécessité de maîtriser l'organisation

Le groupe est contrôlé par la famille Peugeot. Une part significative du capital est détenue par le public puisque plus de 40 % des actions sont en circulation. Le groupe

doit donc être considéré comme une entreprise managériale au sein de laquelle les coûts d'agence sont importants. À cet égard, la qualité des informations financières et les impératifs de gestion au niveau du groupe ressortent comme étant les raisons officielles de l'adoption des normes internationales.

« La décision de changer de principes comptables, qui était à l'étude depuis déjà un certain temps, a été inspirée par diverses considérations, dont les principales sont les suivantes : la première est le souci d'harmoniser les états financiers de toutes les sociétés consolidées du groupe situées dans les différents pays, et dont les comptes et bilans sociaux sont naturellement adaptés aux règles et habitudes locales ; l'adoption des principes comptables généralement admis sur le plan international a été l'occasion de définir des règles communes d'établissement des états financiers, notamment pour la détermination des résultats. En second lieu, la mise en application de ces principes nécessitant des contrôles renforcés et coordonnés, apporte une garantie d'homogénéité et de meilleure qualité des informations financières et de gestion au niveau du groupe » (Rapport annuel Peugeot, 1980, page 3).

Il semble donc que l'adoption de normes comptables alternatives par Peugeot en 1980 ait été l'occasion de renforcer le rôle de la comptabilité dans la gestion du groupe. La comptabilité est alors utilisée en tant qu'instrument d'homogénéisation des pratiques dans le groupe.

22 - Augmentation de capital en faveur des actionnaires américains

En 1978, soit deux années avant l'adoption, Peugeot s'est associé indirectement au constructeur automobile américain Chrysler. Une augmentation de capital a eu lieu ; les titres ainsi créés ont été distribués au groupe américain en rémunération d'un apport partiel d'actifs. Pratiquement, l'apport effectué par Chrysler Corporation doit être rémunéré par l'attribution de 1 800 000 actions nouvelles PSA Peugeot-Citroën créées à titre d'augmentation de capital.

Ainsi, l'absorption de la branche européenne du groupe automobile américain a des effets sur la structure de contrôle de Peugeot. En effet, cette opération entraîne une dilution pour les anciens actionnaires.

Donc, l'alliance s'est traduite par l'arrivée en force de Chrysler qui, après la famille

Peugeot, devient le deuxième actionnaire. Le tableau 51 ci-dessous décompose l'actionnariat du groupe en comparant la situation avant et après l'apport de Chrysler.

Tableau 51 : Les effets sur l'actionnariat de l'apport de Chrysler

	Avant apport de Chrysler Corporation		Après apport de Chrysler Corporation	
	Avant dilution	Après dilution	Avant dilution	Après dilution
Sociétés de la famille Peugeot	46,9 %	40,99 %	39,66 %	35,35 %
Groupe Michelin	8,12 %	10,20 %	6,87 %	8,80 %
Chrysler Corporation	Non	Non	15,43 %	13,76 %
Autres actionnaires	44,98 %	48,61 %	38,04 %	42,09 %
<u>Total</u>	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>
Nombre d'actions	9 862 389	11 284 944	11 662 389	13 084 944

Source : document d'information des actionnaires, 1978, page 26

Le tableau 51 ci-dessus montre que l'actionnaire américain nouvellement arrivé devient un actionnaire de référence. Toutefois, le conflit d'agence engendré par la montée en puissance de Chrysler a été résolu non pas en s'appuyant sur les systèmes comptables mais d'abord par le biais des organes de contrôle de la société. En effet, Monsieur Riccardo, le directeur opérationnel de Chrysler, entre au Conseil de surveillance du Groupe PSA. Ainsi, la comptabilité, est, en tant que mécanisme de contrôle, reléguée à un rang secondaire. Le fait de siéger au Conseil d'administration peut être considéré comme un mécanisme de contrôle alternatif à la comptabilité, utilisé pour réduire les coûts d'agence.

23 - Une volonté d'internationalisation du capital

Les dirigeants considèrent qu'en adoptant de tels principes, les utilisateurs des états financiers vont plus facilement accéder aux informations sur le groupe. Ainsi, il est rappelé dans le rapport annuel que : « *ces principes ouvrent la possibilité d'accéder plus facilement, à terme, à certains marchés financiers étrangers* » (Rapport annuel de Peugeot, 1980, page 3). Le but de l'adoption de normes alternatives est d'accéder à de nouvelles sources de financements. Elle peut donc être interprétée comme un signal envoyé aux futurs actionnaires étrangers.

Les dirigeants ont adopté les normes comptables internationales d'abord dans un souci de structuration du groupe sur le plan interne mais également pour se signaler aux investisseurs étrangers. En revanche, le problème d'agence avec les actionnaires américains ne semble pas résolu par le biais de la comptabilité.

(3) Les coûts d'agence de la dette

31 - Le niveau de l'endettement

Concernant, l'évolution de l'endettement en général, les données sont les suivantes. Avant l'adoption, les dettes à moyen et long terme figurant dans le bilan ne représentent jamais plus de 60 % de la situation nette. Un emprunt obligataire rémunéré à 9,75 % d'un montant de 175 millions de francs est contracté le 1^{er} février 1979. Après un bond à 75 % l'année de l'adoption, le ratio d'endettement se détériore considérablement. Les trois années suivantes, la proportion entre les dettes et les capitaux propres atteint respectivement 106 %, 175 % et 250 %.

32 - La part relative de l'endettement en devises

En 1978, les dirigeants de la société prévoyaient, très certainement, d'émettre des emprunts en devises. À cet effet, ils ont négocié des contrats cadres avec les banques.

« Au début de 1978, nous avons signé avec un syndicat international de banques de premier rang, un accord pour l'ouverture d'une ligne de crédit confirmé multidevises de type stand-by, d'un montant de 200 millions de dollars, au profit de notre société et des principales filiales de celle-ci. L'une de ces dernières, a eu recours à cette ligne de crédit pour financer le prêt de 100 millions de dollars qu'elle a consenti à cette époque à la société américaine Chrysler Corporation, dans le cadre d'un protocole de coopération commerciale et industrielle intervenu entre cette société et notre groupe » (Rapport de gestion, 1980, page 44).

Le tableau 52 ci-dessous fournit la répartition de l'endettement dans les différentes monnaies, respectivement en francs, en livres sterling, et en dollars américains. Une ligne séparée inclut les autres devises.

Tableau 52 : Répartition de l'endettement de Peugeot dans les différentes monnaies (en % des dettes)

Devises	1979	1980	1981	1982	1983
Francs français	81,82	77,76	59,07	58,39	58,90
Livres Sterling	9,82	14,21	19,97	9,53	13,93
Dollars américains	0,00	0,23	7,22	16,25	10,56
Autres devises	8,35	7,80	13,74	15,83	16,62

Source : analyse financière annexe, page 62

L'endettement en devises représente près de 40 % du total des dettes libellées en francs dès 1981. Sa part relative par rapport au total des dettes qui était légèrement supérieure à 20 % les deux années précédentes s'accroît fortement. Le dollar et la livre sterling sont les deux devises, mis à part le franc, les plus importantes. L'endettement en livres Sterling s'explique par l'émission, en août 1980, d'un emprunt obligataire pour un montant de 22,5 millions de livres sterling. Les emprunts libellés dans ces devises représentent environ un quart de l'endettement de 1981 à 1983. Un tel chiffre suffit à justifier l'adoption de normes alternatives. L'année de l'adoption, la part en francs français est encore de plus de 75 % et elle tombe à moins de 60 % l'année suivante.

L'hypothèse relative aux coûts d'agence de la dette est largement corroborée dès lors que l'on se place dans une logique d'anticipation. Le ratio d'endettement se dégrade fortement à partir de 1980. Parallèlement, la part des devises étrangères (essentiellement livres sterling) augmente fortement après 1980.

L'adoption répond à un souci d'harmonisation des principes comptables au sein du groupe et vise donc à diminuer les coûts d'agence liés à la complexité de la structure organisationnelle (voir la matrice de synthèse, 6.1.4, annexes, page 103). En outre, les dirigeants y voient un moyen pour se signaler aux éventuels bailleurs de fonds, tant les actionnaires que les créanciers (voir la matrice chronologique 6.1.3, annexes, page 101).

(4) Isomorphisme coercitif : émergence d'une source européenne en matière comptable

La fin de la décennie 1970 correspond à une période pendant laquelle le nombre de

textes traitant de la consolidation des comptes se multiplie. La France révisé le corpus existant et la Communauté européenne publie une directive comptable applicable aux comptes sociaux et un projet de directive pour l'élaboration des comptes consolidés.

41 - Évolutions en France

En 1978, le Conseil national de la comptabilité a publié une révision des règles édictées en 1968 afin de les ajuster avec les évolutions les plus récentes aux niveaux européen et international. Toutefois, cette révision restera à l'état de projet et ne sera jamais entérinée en tant que règlement.

42 - Émergence d'un cadre de régulation comptable au niveau européen

La Communauté européenne a publié un projet de directive pour les comptes consolidés en 1978. Le tableau 53 ci-après retrace les étapes qui aboutissent au projet de 7^e directive publié en 1978.

Tableau 53 : Les différents textes européens sur les comptes consolidés

1965	<i>Aktiengesetz</i>
1970	Mémoire sur les comptes consolidés, établis par des experts-comptables et présidé par un professeur allemand (XVI/533/71)
1971	Publication du mémoire avec le premier projet de quatrième directive concernant les comptes consolidés
1973	Note de la commission sur la consolidation (XI/669/73)
1974	Commentaire du groupe d'études sur la note de la commission (GEEC 6 - 6DSA 6 -17774)
1976	Premier projet de septième directive (<i>Bulletin of the European Communities</i> , Supplément 9/76)
1977	Commentaire du projet de septième Directive par le comité économique et social (<i>Official Journal of the European Communities</i> , 75, 26.3.1977)
1978	Commentaire du Parlement européen sur la septième directive
1978	Second projet de septième directive (COM (78) 703 Final, publié en janvier 1979)

43 - Pas d'influence des organismes boursiers à l'étranger

Les actions du groupe ne sont pas cotées à l'étranger mais uniquement en France, ainsi

seule la Commission des opérations de Bourse peut imposer des règles.

Plusieurs sources liées plus ou moins avec l'État (Communauté européenne, CNC et COB) produisent des règles encadrant l'adoption de normes alternatives. Pourtant, aucune de ces règles n'est d'application obligatoire, elles ne semblent pas avoir joué un rôle déterminant dans le cas précis. Les propositions I.1.1 et I.1.2 ne sont pas corroborées.

(5) Isomorphisme mimétique

51 - PSA : un groupe international

Le groupe a acquis une part d'une société américaine deux années auparavant. Cette acquisition portant uniquement sur les activités européennes de Chrysler, la localisation du chiffre d'affaires n'évolue alors pas.

Néanmoins, le groupe est déjà fortement internationalisé en 1979 puisque plus de 60 % des ventes sont destinées à l'étranger. Le tableau 54 ci-après montre qu'il y a même un recentrage sur la France à partir de 1981. Le groupe reste pourtant un groupe très international puisque la moitié de ses ventes se fait à destination de l'étranger (voir CA ajusté dans le tableau ci-après).

Tableau 54 : Localisation du CA (par zones géographiques) en %

	1979	1980	1981	1982
CA France ajusté (*)	38,4	36,8	48,1	51,2
CA étranger ajusté (*)	61,6	63,2	51,9	48,8
CA France	69,2	66,2	74,0	75,2
CA étranger	30,8	33,8	26,0	24,8
Grande-Bretagne	7,7	8,6	5,6	4,8
Espagne	7,2	8,3	6,3	6,2
Autres pays d'Europe	14,9	15,5	12,2	12,3
Autres pays	1,0	1,4	1,9	1,6

(*) L'ajustement a consisté à « affecter » les ventes facturées de France vers l'étranger sur le secteur étranger

52 - Des principes utilisés par les multinationales

Les dirigeants justifient explicitement leur choix en indiquant que les normes alternatives auxquelles ils font référence sont de plus en plus utilisées par les multinationales. Ainsi, l'adoption permet de faire comme les autres groupes mondiaux.

« Ce changement de méthode a été inspiré par plusieurs considérations, [...] et de présenter des états financiers comparables à ceux des autres groupes mondiaux qui, de plus en plus nombreux, appliquent ces principes »
(Rapport annuel 1980, page 9).

Les dirigeants ont adopté les principes comptables qui sont ceux généralement utilisés par les autres multinationales. Ils espèrent ainsi que le groupe sera comparable aux groupes de dimension mondiale.

Les normes alternatives sont adoptées non pas en raison de leurs qualités techniques intrinsèques mais d'abord parce que ce sont celles utilisées par les entreprises multinationales, par mimétisme.

(6) Isomorphisme normatif

À partir de 1980, les référentiels alternatifs se renforcent, tant l'IASC que le FASB publient plusieurs normes.

61 - Deux sources normatives pour les professionnels comptables

Les deux référentiels sur lesquels les professionnels peuvent s'appuyer sont l'objet d'innovations normatives importantes.

- L'activité normative de l'IASC

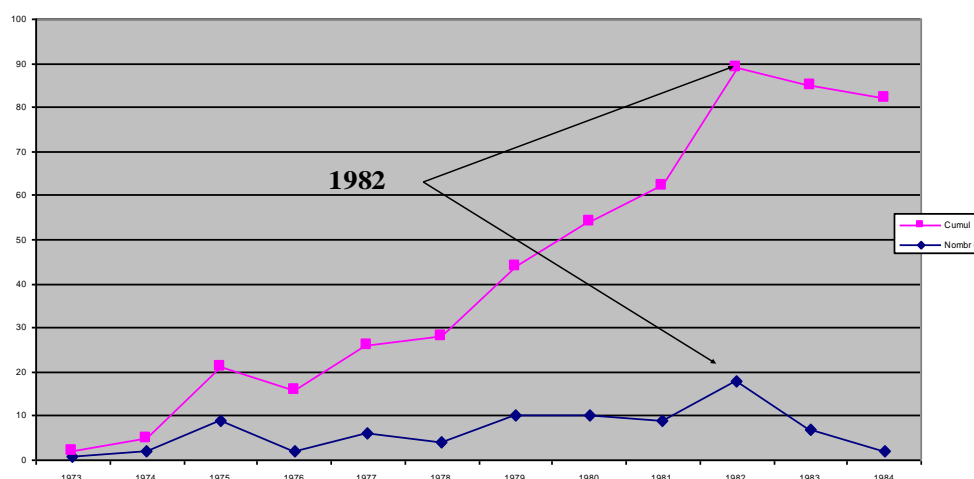
Le référentiel international développé sous l'égide des professionnels commence à devenir crédible. Treize normes avaient été approuvées à la fin de l'année 1979 (voir la figure 24, page 376). Certains domaines, pourtant pertinents en termes d'information à destination des investisseurs, ne sont toujours pas couverts. La norme sur l'information

sectorielle n'existait pas encore dans le cadre de l'IASC.

- L'activité normative du FASB

Le normalisateur américain reste, pour les cabinets d'audit internationaux, une source de doctrine importante. La figure 20 ci-après contient deux courbes. La plus basse des deux courbes donne le nombre de normes élaborées chaque année par le FASB. La courbe du haut indique le nombre de normes produites par le FASB en cumulé. Ainsi, nous obtenons une indication de l'activité normative aux États-Unis.

Figure 20 : Activité normative du FASB



Le normalisateur américain développe de nombreuses normes, dix nouvelles normes voient le jour en 1979, soit 29 % des 34 normes édictées par le FASB. De même, 10 nouvelles normes sont publiées en 1980, soit 23 % des 44 normes édictées par le FASB depuis sa création. Beaucoup de ces normes amendent et précisent les normes précédentes, toutefois d'autres normes sont porteuses d'évolution des pratiques comptables, notamment, la *SFAS 35* sur les engagements de retraite et la *SFAS 34* sur la capitalisation des intérêts. En 1982, le FASB publie près de 20 normes. En 1981, le FASB publie 9 normes. En 1982, le FASB connaît une sorte « d'apogée normative » avec 18 normes publiées. On constate donc un envol de l'activité du FASB en 1982.

La suprématie du normalisateur commence à être remise en cause en raison de l'apparition d'organismes concurrents sur le champ de l'élaboration de normes admises sur le plan international. Toutefois, sa légitimité n'est pas encore menacée. Finalement, les professionnels disposent de deux cadres complémentaires susceptibles d'être considérés comme internationaux mais techniquement, les normes américaines restent les plus complètes. Sans doute est-ce pourquoi les dirigeants de PSA rappellent

explicitement leur attachement aux normes américaines en 1982.

62 - Arrivée de Coopers & Lybrand

L'année 1980 pour PSA est marquée par l'arrivée du cabinet d'audit Coopers & Lybrand en tant qu'auditeur. À côté des commissaires aux comptes français qui certifiaient les comptes établis en suivant les règles édictées par le CNC depuis 1976 apparaît donc un auditeur international. Le « rapport des commissaires aux comptes » devenant un « rapport des réviseurs ». Ainsi, l'influence du cabinet d'audit international est très claire puisque la certification internationale coïncide avec l'usage des principes reconnus sur le plan international.

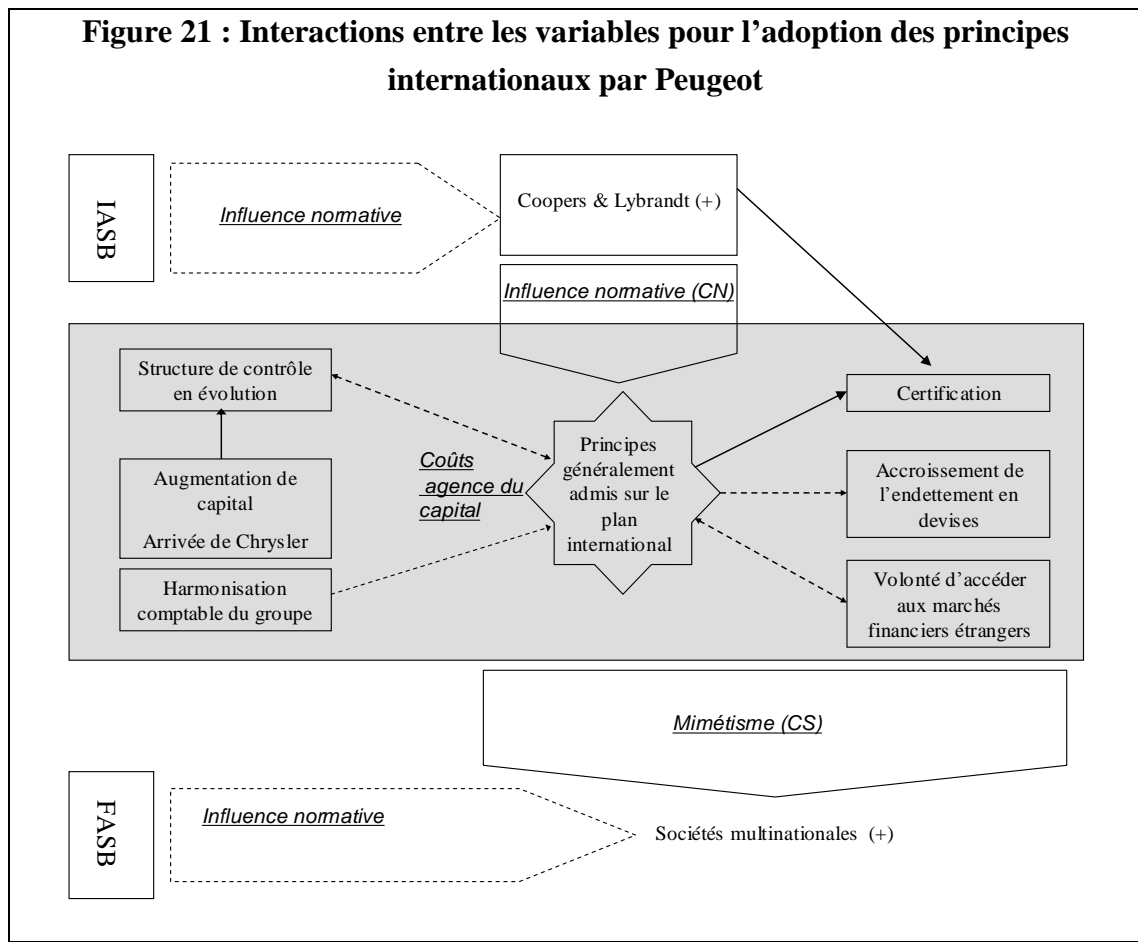
L'adoption de normes alternatives permet la certification des comptes par un auditeur international dans un contexte de renforcement de la légitimité des référentiels alternatifs. Les propositions I.3.1 et I.3.2 sont fortement corroborées.

L'adoption est substantielle. Certaines normes ne sont pas appliquées, mais les normes alternatives sont utilisées par PSA à des fins d'homogénéisation des pratiques comptables au sein du groupe.

L'adoption résulte en premier lieu de la volonté des dirigeants de faire comme les autres entreprises mondialisées. Elle est aussi liée à l'intervention d'un cabinet d'audit international. (Voir la matrice de synthèse, 6.2.3, annexes, page 115).

(7) Synthèse : adoption des principes internationaux par Peugeot

Maintenant, nous faisons la synthèse des résultats empiriques afin de comprendre la décision d'adoption en faisant ressortir les différents facteurs qui l'ont influencée.



La restructuration du groupe s'accompagne de la mise en place de principes comptables reconnus sur le plan international. Elle correspond aussi à l'arrivée d'un auditeur internationalement reconnu. Ces deux éléments réduisent les coûts d'agence engendrés par la restructuration. En outre, ils permettent à l'entreprise de se signaler vis-à-vis des bailleurs de fonds étrangers. La théorie de l'agence est pleinement justifiée ici. Toutefois, la théorie institutionnelle montre que l'adoption a été influencée directement par les auditeurs et surtout par la structuration d'un champ normatif en matière de normes internationales. Elle permet de comprendre que l'émergence de règles comptables européennes et le développement des normes de l'IASC, parallèlement aux normes américaines, renforcent les pressions normatives sur les dirigeants. Ceux-ci, qui au début ont adopté les normes parce qu'elles étaient utilisées par les multinationales, ont, deux années plus tard, en raison de la coexistence de sources normatives concurrentes été obligés de clarifier leur situation.

(C) Adoption de principes de consolidation généralement admis sur le plan international par Renault en 1983

(1) Les modalités d'adoption

11 - Référence à des normes alternatives à partir de 1983

Les comptes présentés en 1983 par Renault font référence pour la première fois à des normes alternatives appelées en l'espèce des « *principes de consolidation généralement admis au plan international* » (Renault, rapport annuel, 1983). Parallèlement, les réviseurs considèrent que les normes de référence du groupe sont les principes internationaux, à l'exception de la provision pour indemnité de départ à la retraite. Seul le bilan est certifié en 1983, la totalité des comptes (bilan et compte de résultat) l'étant en 1984.

« Notre examen a été effectué conformément aux normes de révision généralement admises au plan international... À notre avis, à l'exception de l'effet de la non-comptabilisation de la provision pour indemnité de départ à la retraite, le bilan consolidé au 31 décembre 1983, établi suivant les principes généralement admis au plan international (énoncés dans l'annexe aux comptes consolidés), appliqués de façon comparable à l'exercice précédent à l'exception d'un changement relatif aux frais de démarrage que nous approuvons, reflète régulièrement et sincèrement la situation financière du Groupe » (Rapport des auditeurs in rapport annuel, 1983, page 7).

12 - Les changements de politique comptable

L'adoption s'est traduite par des changements à deux niveaux. Au niveau des méthodes d'évaluation, le seul changement comptable identifié après la mise en conformité porte sur les modalités de comptabilisation des frais de démarrage. En outre, les méthodes retenues pour la consolidation ne semblent, pour certains, que partiellement conformes aux prescriptions de l'IASC. Renault utilise l'intégration proportionnelle « *Les sociétés multigroupes communautaires d'intérêts qui sont consolidées par intégration proportionnelle* » (Renault, rapport annuel, 1983). Par exemple, à cette époque, les normes IAS ne reconnaissent pas encore la comptabilisation des participations selon la méthode de l'intégration proportionnelle. Cette contradiction n'a pas été indiquée dans

le rapport des commissaires aux comptes. De surcroît, cette pratique est contraire aux principes américains.

Au niveau des publications, le groupe présente des informations sectorielles enrichies selon une double segmentation par branches d'activités et par zones géographiques. Les items calculés sont le chiffre d'affaires du segment, la contribution au chiffre d'affaires (intra-zone, extra-zone et consolidé), la contribution au résultat consolidé avant impôts, l'actif total et le montant des investissements corporels.

13 - Format des états financiers

- Le compte de résultat

La structure du compte de résultat a évolué. En effet, un compte de résultat par fonctions s'est substitué à un classement des charges par nature. Le coût de revient des produits (appelé prix de revient) et les coûts commerciaux apparaissent sur des lignes spécifiques.

Figure 22 : Structure du compte de résultat de Renault en 1983

Chiffre d'affaires hors taxes
Prix de revient des ventes
Marge brute
Autres produits d'exploitation
Frais commerciaux et autres frais généraux
Résultat d'exploitation
Charges financières nettes
Produits provenant des participations
Corrections de valeurs sur participations
Résultat financier net
Charges exceptionnelles nettes
Part dans les résultats avant impôts des sociétés mises en équivalence
Effet cumulé au premier janvier 1983 du changement de méthode relatif aux frais de démarrage
Perte du groupe avant impôts
Impôts courants et différés
Perte nette du groupe
Part des minoritaires
Part de Renault dans la perte nette du groupe

- Le bilan de Renault

La structure du bilan reste conforme à la présentation française sur plusieurs points. Le bilan est présenté horizontalement. Les actifs sont classés par ordre de liquidité croissante de haut en bas. Les intérêts minoritaires sont intégrés aux fonds propres. En revanche, à l'actif apparaît une seule colonne (contenant des valeurs nettes et à la fois des valeurs brutes). Les amortissements sont déduits globalement des immobilisations.

Figure 23 : Structure du bilan de Renault (1983)

ACTIF	PASSIF
Actif immobilisé	Fonds propres
Immobilisations incorporelles nettes	Capital et fonds de dotation
Immobilisations corporelles	Avances sur fonds de dotation
Moins amortissements	Titres participatifs
Immobilisations corporelles nettes	Réserves consolidées
Part des fonds propres dans les sociétés mises en équivalence	<i>Intérêts de Renault</i>
Participations nettes	Intérêts minoritaires
Créances nettes rattachées aux participations	<i>Total des fonds propres</i>
Autres immobilisations financières nettes	Subventions d'investissement reçues
Immobilisations financières nettes	Provisions pour risques et charges
Charges à répartir nettes	Impôts différés à long terme
Actif circulant	Dettes à long et moyen terme
Valeurs d'exploitation	Dettes financières, part à plus d'un an
Immobilisations financières, part à moins d'un an	Autres dettes
Prêt à court terme	
Clients et comptes rattachés nets	Dette court terme
Autres débiteurs	Dettes financières à long terme, part à moins d'un an
Comptes de régularisation actif	Dettes financières à court terme
Valeurs mobilières de placement	Avances et acomptes reçus sur commande
Disponibilités	Fournisseurs et comptes rattachés
	Autres créanciers
	Provisions pour risques et charges à court terme
	Comptes de régularisation passif
Total de l'actif	Total du passif

L'adoption apparaît, par certains aspects, plus symbolique que substantielle puisqu'elle est à visée essentiellement externe (adoption de façade) et que de plus certaines règles ne sont pas respectées. En revanche, par d'autres aspects, les changements sont réels. La proposition I.0.1 n'est pas corroborée. Elle n'est pas uniquement d'ordre symbolique. La référence aux normes alternatives s'accompagne de changements dans la politique comptable. L'adoption entraîne des changements non seulement dans le format des états financiers mais aussi en terme de méthodes d'évaluation (Voir la matrice d'effets, 7.2.2, annexes, page 129).

(2) Les coûts d'agence liés au capital

L'entreprise est contrôlée par l'État français, les valeurs mobilières émises ne donnant pas accès à des droits de vote, leurs porteurs ne sont pas totalement assimilables à des actionnaires.

21 - L'architecture organisationnelle

Le groupe est une société « managériale », avec notamment une structure formelle qui sépare les fonctions de décision des fonctions de ratification. Aucune restructuration ni refonte de l'organisation n'a eu lieu avant, pendant ou après l'adoption de normes alternatives.

22 - Le contrôle étatique de l'entreprise

L'entreprise opère dans le secteur de la construction automobile. Bien que nationalisée depuis 1945, la Régie nationale des usines Renault reste soumise, en partie, aux lois de la concurrence, notamment celles de l'industrie automobile.

Par conséquent, la comptabilité n'est, sans doute, pas utilisée par l'État qui exerce en vertu des statuts un contrôle direct par une procédure de reddition propre à ce type d'établissements, notamment par le biais d'un pouvoir de nomination des administrateurs.

Les augmentations des capitaux propres qui se font au profit d'actionnaires distincts de l'État ne sont pas, pour autant, de vraies augmentations de capital. En effet, l'accroissement des capitaux propres sur la période s'explique par l'émission de titres participatifs. Deux émissions ont lieu, la première de 1 000 millions de francs en octobre 1983 et la seconde de 1 085 millions de francs en mars 1984 (note d'information COB). Créés par la loi de janvier 1983, les titres participatifs sont émis uniquement par les sociétés par actions du secteur public. Ils correspondent pratiquement à des titres hybrides entre les capitaux propres et les dettes et sont donc enregistrés dans les « Autres fonds propres » en comptabilité française. Pourtant, au regard des modalités de rémunération et aussi du risque supporté, les détenteurs de titres participatifs sont, en partie, assimilables à des créanciers obligataires (Mémento Lefebvre, § 3363, page 864, 1990). Cette ambivalence est, selon nous, une source de conflit entre les actionnaires et les porteurs de titres participatifs. Dans le cadre de la théorie de l'agence, ces derniers sont, selon nous, assimilables à des actionnaires minoritaires : ce sont des parts de capital qui pourtant ne confèrent aucun contrôle.

Un lien évident existe donc entre l'adoption de normes internationales et la clause contractuelle concernant les modalités de calcul de la rémunération des porteurs de titres participatifs.

Étant donné la structure particulière du capital de Renault, le conflit d'agence est particulier. Les coûts d'agence résultent du conflit entre l'actionnaire majoritaire, l'État et les actionnaires minoritaires porteurs de titres participatifs, assimilables à des créanciers. Les instruments émis, bien que qualifiés de capitaux propres, sont pratiquement assimilables à des obligations. La proposition A.1.2 n'est pas corroborée pour deux raisons. La structure de contrôle particulière exclut par définition tout conflit entre les actionnaires et les dirigeants. Les titres émis, en raison de leurs caractéristiques, ne sont pas de vraies actions. Les propositions A.1.1 et A.1.2 ne sont pas corroborées.

(3) Les coûts d'agence liés à l'endettement

L'augmentation de l'endettement traduit l'arrivée d'investisseurs individuels parmi les bailleurs de fonds du groupe Renault.

31 - Le rôle des clauses contractuelles d'endettement

Bien qu'elles aient été comptabilisées en fonds propres, les émissions de titres participatifs correspondent à des emprunts obligataires. Le contrat d'endettement – la note d'information déposée auprès de la COB – comporte une clause contractuelle, identique à celles à même de figurer dans les contrats d'endettement, faisant explicitement référence aux principes comptables internationaux :

« Définition du chiffre d'affaires [...] La Régie nationale des usines Renault s'engage à établir ses comptes consolidés selon les principes généralement admis sur le plan international, et appliquera dans cet esprit les normes européennes lorsqu'elles deviendront opérationnelles » (Note d'information COB, page 3).

La formulation de la clause laisse transparaître une assimilation des normes européennes aux normes internationales. Il s'agit d'une des formes de l'harmonisation.

32 - Un endettement à long terme important

Les dettes à moyen et long terme représentent une part croissante des capitaux permanents. De 25 % de l'actif en 1981, l'endettement atteint presque 40 % en 1984. Plus précisément, la dette à moyen et long terme inscrite dans le bilan dépasse largement le montant des capitaux propres. Le tableau 56 reprend les chiffres des ratios d'endettement sur la période 1981 à 1984. Les intérêts minoritaires sont inclus dans les fonds propres pour le calcul du ratio. De surcroît, si les titres participatifs sont retraités et assimilés à des dettes alors le ratio se dégrade. Le conflit entre les créanciers et les propriétaires est réel, la valeur de l'entreprise ne permettant pas de rembourser les

créanciers. Par la suite, la valeur du ratio ne fait que s'accroître en raison de pertes abyssales¹²⁸.

Tableau 55 : Évolution du ratio d'endettement de Renault

	1981	1982	1983	1984	1985
Dettes à moyen et long terme sur fonds propres	1,54	1,89	2,32	13,30	-7,75
Pertes consolidées (en millions de francs)	680	1 420	1 803	12 721	10 897

Source : analyse financière (Tome 2 : annexes)

33 - Endettement en devises peu élevé

La part des dettes en devises est faible et n'évolue pas sur la période allant de 1982 à 1984¹²⁹. L'adoption ne résulte pas des créanciers étrangers. Le tableau 56 ci-dessous montre que celles-ci représentent 15 % du total des dettes. De plus, cette proportion est constante au cours du temps.

Tableau 56 : Part relative des dettes en devises de Renault

	1982	1983	1984
Total (en millions de FF)	21 977	28 312	40 665
Francs (en millions)	18 545	23 692	34 603
Part en francs	84,38 %	83,68 %	85,09 %
Part en devises	15,62 %	16,32 %	14,91 %

(*) Ces informations ne sont pas communiquées avant 1982

Le rôle des créanciers étrangers n'est pas démontré. La proposition A.2.2 n'est, selon nous, pas corroborée.

34 - Endettement public : dette cotée

Parallèlement, l'endettement public du Groupe s'accroît fortement puisqu'un emprunt obligataire de 1 500 millions de francs est émis en 1983. Avec le montant correspondant à la première tranche de titres participatifs, les apports d'argent, par des investisseurs individuels, sont supérieurs à 2 500 millions de francs. Il y a donc une modification substantielle de la nature de l'endettement et l'arrivée de créanciers « éparpillés » qui n'accèdent pas aux canaux d'information privés.

¹²⁸ Les pertes diminuent les capitaux propres dont le montant figure au numérateur du ratio. Le montant négatif de 1985 résulte du fait que les capitaux sont inférieurs à zéro en 1985.

¹²⁹ Les informations n'ont pas été communiquées pour les années antérieures.

Tableau 57 : Évolution de l'endettement du Groupe Renault (1982-1984) (en millions de francs)

	1984	1983	1982
Titres participatifs 1984	1 085		
Titres participatifs 1983	1 000	1 000	
<u>Total titres participatifs</u>	<u>2 085</u>	<u>1 000</u>	<u>0</u>
Emprunt obligataire 1984	Non		0
Emprunt obligataire 1983	1 500	1 500	0
Emprunt obligataire 1982	1 000	1 000	1 000
Emprunt obligataire 1981	1 000	1 000	1 000
Emprunt obligataire 1981	600	600	750
Emprunt obligataire 1980	0	300	300
Emprunt obligataire 1979	0	100	100
Autres emprunts obligataires	476	505	599
<u>Total emprunts obligataires</u>	<u>4 576</u>	<u>5 005</u>	<u>3 749</u>
Crédit national	2 532	2 358	1 738
Fonds de développement	34	279	331
Emprunts bancaires	24 966	18 501	14 122
Dette « crédit-bail capitalisé »	5 149	1 300	1 030
Autres	3 346	850	887
Total DMLT	40 603	28 293	21 857
Part emprunts obligataires / DMLT	11,27 %	17,69 %	17,15 %
idem avec Titres participatifs	16,41 %	21,22 %	17,15 %

Source : voir analyse financière

Les coûts d'agence de la dette entre les dirigeants et les créanciers sont croissants.

L'adoption résulte d'une clause contractuelle qui figure dans la note d'émission des titres participatifs (A.2.1). Celle-ci fait explicitement référence aux normes comptables internationales dans les modalités de calcul de la rémunération des porteurs de titres participatifs. L'adoption ne résulte pas, prioritairement, de la présence ni d'actionnaires étrangers (A.1.3. non corroborée), ni de créanciers étrangers (A.2.2 non corroborée). Le montant de l'endettement en devises est peu élevé (voir la matrice de synthèse, 7.1.4, annexes, page 122).

Aussi, ce cas révèle que les bailleurs de fonds français ont un intérêt à ce que les entreprises utilisent des normes internationales. En définitive, les dirigeants ont sans doute été influencés par l'intérêt qu'ils avaient à fournir des informations afin de se signaler par la qualité du système de *reporting* (voir la matrice chronologique, 7.1.3, annexes, page 121).

(4) Isomorphisme coercitif

41 - L'État, Renault et les règles applicables en France

- Un groupe contrôlé par l'État

L'État exerce sur Renault un pouvoir de contrôle assimilable à des pressions coercitives. Ce point a été développé dans la partie consacrée aux coûts d'agence du capital. En effet, non seulement l'État est le seul véritable actionnaire (ce point a été développé dans la partie consacrée aux coûts d'agence du capital), mais de plus les modalités d'administration du groupe sont inscrites dans un texte de loi. Toutefois, les statuts n'abordent pas les aspects comptables, qui restent donc dans les prérogatives des dirigeants.

- Apparition du PCG 1982 : transposition de la 4^e directive européenne

La Loi du 30 avril 1983 transpose la 4^e directive européenne en droit français. Les règles comptables françaises connaissent alors des évolutions synthétisées dans un nouveau

plan comptable (PCG 82) applicable aux comptes sociaux.

- Obligation légale d'établir des comptes consolidés certifiés

Par ailleurs, la loi du 3 janvier 1983 relative au développement des investissements et à la protection de l'épargne en ajoutant un article 357-1 à la loi sur les sociétés commerciales rend obligatoires les comptes consolidés pour les sociétés inscrites à la cote officielle et possédant des filiales ou des participations. Elle oblige les entreprises à faire certifier leurs comptes consolidés.

42 - Publication de la 7^e directive européenne

Au niveau européen, l'année 1983 est marquée par la publication de la 7^e directive directive par les communautés européennes. La 7^e directive européenne exige notamment que les groupes de sociétés soumis à certaines conditions établissent des comptes consolidés. L'article 1 de la directive retient le même critère de consolidation que celui retenu dans la norme IAS 3 (la détention de plus de la moitié des droits de vote dans une société). La directive ne fait pas référence directement aux écarts d'acquisition mais l'article 19-1 exige la réévaluation de l'actif net à sa valeur économique. La directive est succincte sur le traitement des fusions, l'article 37 décrit la réunion d'intérêts. La septième directive traite des associations en participation dans son article 32 et permet donc la consolidation proportionnelle lorsque les entreprises n'entrent pas dans le champ de définition des sociétés associées.

La 7^e directive ne traite pas de la conversion des monnaies étrangères dans les comptes consolidés. Elle exige simplement la publication de la méthode utilisée. Sur ce point, elle s'inscrit donc en porte-à-faux des dispositions de la 4^e directive européenne (article 29-1 et 31-1). Ces dernières s'opposent aux pratiques internationales en ne permettant pas l'inclusion dans le compte de résultat de gains en provenance de postes monétaires à long terme. Enfin, les comptes consolidés doivent faire apparaître une image fidèle.

Les dirigeants des entreprises doivent donc appliquer des règles distinctes des pratiques

internationales pour établir les comptes sociaux des filiales françaises. Parallèlement, ils doivent anticiper la 7^e directive qui va devenir obligatoire à terme.

43 - L'enregistrement de la note d'information auprès de la COB

L'émission de titres participatifs nécessite un enregistrement d'une note d'information auprès de la COB. La COB n'oblige pas les entreprises à utiliser un corps de normes particulier. Il n'y a donc pas de coercition par rapport aux normes comptables. En revanche, l'enregistrement résulte de pressions coercitives.

Il n'y a pas de pressions coercitives identifiées. La 7^e directive publiée en 1983 n'a pas été transposée dans la législation française. Toutefois, les dirigeants peuvent avoir anticipé les dispositions de la 7^e directive.

(5) Isomorphisme mimétique

Le management étant dans les mains de l'État français, les intérêts d'autres partenaires (actionnaires minoritaires ou créanciers) peuvent diverger de celui de l'État-actionnaire. Les dirigeants de l'entreprise doivent donc démontrer que Renault est légitime en tant que multinationale alors qu'elle demeure une entreprise publique.

51 - Remise en cause de la gestion « à la française » (incertitude liée au mimétisme)

En premier lieu, le changement de référentiel comptable se fait à un moment où la loyauté des gestionnaires français est contestée aux États-Unis vu que les Américains ne font pas confiance à la gestion « à la française ». De plus, le groupe, fortement endetté (cf. partie sur la théorie de l'agence), ne peut pas faire appel aux marchés de capitaux. De surcroît, les Américains doutent de la volonté des dirigeants français de privilégier le désendettement au détriment du maintien de l'emploi (article de presse Fenby, 1985).

Renault étant une entreprise nationalisée, l'adoption de méthodes de gestion similaires à celles des entreprises concurrentielles de dimensions internationales est un moyen pour

elle d'atteindre une légitimité dans un environnement international.

52 - Internationalisation du secteur automobile

L'industrie automobile est dans sa troisième phase d'industrialisation. Le groupe Renault, dans ce cadre, doit passer d'une internationalisation de la production, basée sur l'implantation à l'étranger de filières automobiles (complètes ou partielles), à une internationalisation à l'intérieur même de la filière automobile. Les différentes industries nationales tendent alors à devenir un maillon d'une filière de production qui n'existerait qu'au niveau international (Mautort, page 215).

Le groupe s'implante aux États-Unis en 1980 avec la prise de contrôle de American Truck. Dès 1979, un accord avait été signé avec American Motors Corporation, Mack Trucks, Volvo et Volkswagen. L'année suivante, Renault prend le contrôle d'American Motors Corporation. À cette époque, Renault est le leader européen en termes de ventes automobiles et s'oriente rapidement vers les marchés mondiaux (*Fortune*, 1981). En 1980, alors que la plupart des constructeurs automobiles européens subissaient des pertes, Renault a, sur les 9 premiers mois, augmenté ses ventes de 17 % ; le chiffre d'affaires était de l'ordre de 20 millions de dollars. En septembre 1980, Renault détenait 40,8 % du marché français (*International management*, février 1981, page 41). La situation se détériore fortement par la suite. Le développement international du groupe est antérieur à la date d'adoption, et donc Renault appartient déjà au champ des multinationales, le groupe ayant une position de leader européen. De plus, le Groupe Renault, de dimension internationale, est déjà présent aux États-Unis. L'adoption de pratiques conformes à celles utilisées dans les groupes de dimension internationale implantés aux États-Unis découle simplement de la position qu'occupe Renault.

Par rapport aux entreprises concurrentes, que celles-ci soient nationales ou étrangères (appartenant au même champ au regard de la théorie institutionnelle), Renault reste atypique. Les pratiques identiques de celles des autres entreprises atténuent les conséquences négatives attachées au contrôle unique et elles légitiment les dirigeants vis-à-vis des partenaires de l'entreprise.

Les dirigeants de Renault optent pour les normes internationales et non pas américaines. En cela, ils opèrent un choix identique, en apparence, à celui des dirigeants de PSA qui avaient adopté des principes comptables admis sur le plan international dès 1980. Quoiqu'à cette époque, le référentiel international était implicitement le référentiel américain sans véritable alternative.

Renault appartient à un secteur qui s'internationalise et les dirigeants adoptent donc des normes similaires – au moins en apparence – à celles utilisées par les autres groupes français qui appartiennent à ce secteur. La proposition I.2.1 est corroborée.

(6) Isomorphisme normatif

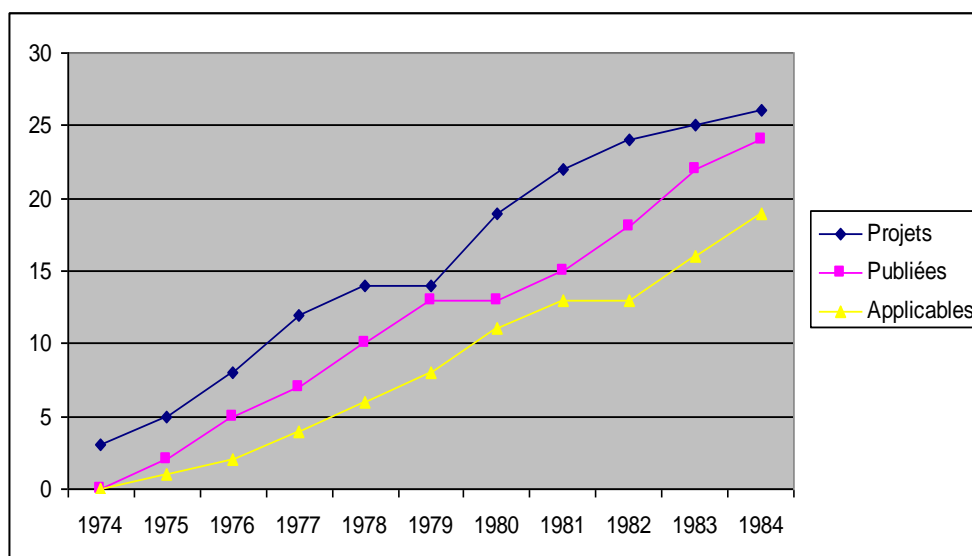
Les professionnels sont parvenus à développer un ensemble de normes qui peut dorénavant être qualifié de véritable référentiel comptable.

61 - Les normes de l'IASC constituent un référentiel comptable

Les normes internationales se développent régulièrement entre 1973 et 1984. Le graphique de la figure 24 ci-après représente le nombre cumulé de normes. Il reprend respectivement les projets de normes, les normes publiées et les normes applicables, c'est-à-dire effectives. Une progression constante ressort. En termes quantitatifs, à la fin de 1979, soit cinq années après sa création, l'IASC a lancé quatorze projets de normes qui ont donné lieu à la publication de treize normes. Cinq ans plus tard, à la fin de 1984, l'IASC peut mettre à son actif vingt-six projets de normes dont vingt-trois ont été publiées, dix-neuf normes étant d'application effective. La logique sous-jacente de ces normes est en partie en rupture avec les principes comptables français. De toutes les façons, elles sont construites selon une logique assez éloignée de l'approche juridique prévalant pour établir les comptes sociaux.

La proposition I.3.1 est corroborée. L'adoption a lieu à un moment où le champ se structure fortement.

Figure 24 : Nombre de normes cumulées pour le référentiel IASC



62 - Rôle des professionnels

La législation oblige les entreprises à faire certifier leurs comptes consolidés par des professionnels comptables (comme nous l'avons indiqué dans la partie consacrée à la coercition), mais il est difficile d'imputer la certification à l'application anticipée de la nouvelle loi qui oblige les entreprises françaises à faire certifier leurs comptes ou d'une autre raison motivant un choix volontaire.

Quoi qu'il en soit, l'usage des normes alternatives résulte de l'application des recommandations des auditeurs. L'adoption est concomitante de la première certification qui a lieu en 1983. Sans l'arrivée des auditeurs, il n'y aurait probablement pas eu de référence à des normes alternatives. En effet, c'est dans un contexte d'avancées normatives et donc de structuration d'un champ autour des professionnels comptables qu'apparaît la référence à des normes comptables alternatives.

Les auditeurs sont français. L'un d'entre eux, le cabinet Hélios est affilié au réseau international Ernst et Young. Il est représenté par MM. Michel Poisson et Patrice Coslin. L'autre cabinet comptable est la société de contrôle fiduciaire représentée par Claude Lindenschmid et Jean Niezabytowski. Les deux cabinets ont conjointement certifié les comptes afférents à l'année 1983 en tant que commissaires aux comptes à

Paris le 8 juin 1984. Seul le bilan est certifié, la totalité des comptes (bilan, compte de résultat et l'annexe) le sera l'année suivante.

Les commissaires aux comptes considèrent que la politique comptable est en adéquation avec les principes comptables internationaux à l'exception de la provision pour indemnité de départ à la retraite. En effet, les montants des engagements de retraites n'apparaissent pas au passif du bilan. La mise en conformité des politiques comptables avec les normes internationales va de pair avec une certification internationale. La certification et l'usage de normes internationales sont liés puisque les deux se produisent simultanément. Les auditeurs ont bien évidemment influencé les gestionnaires de l'entreprise dans le choix de normes alternatives.

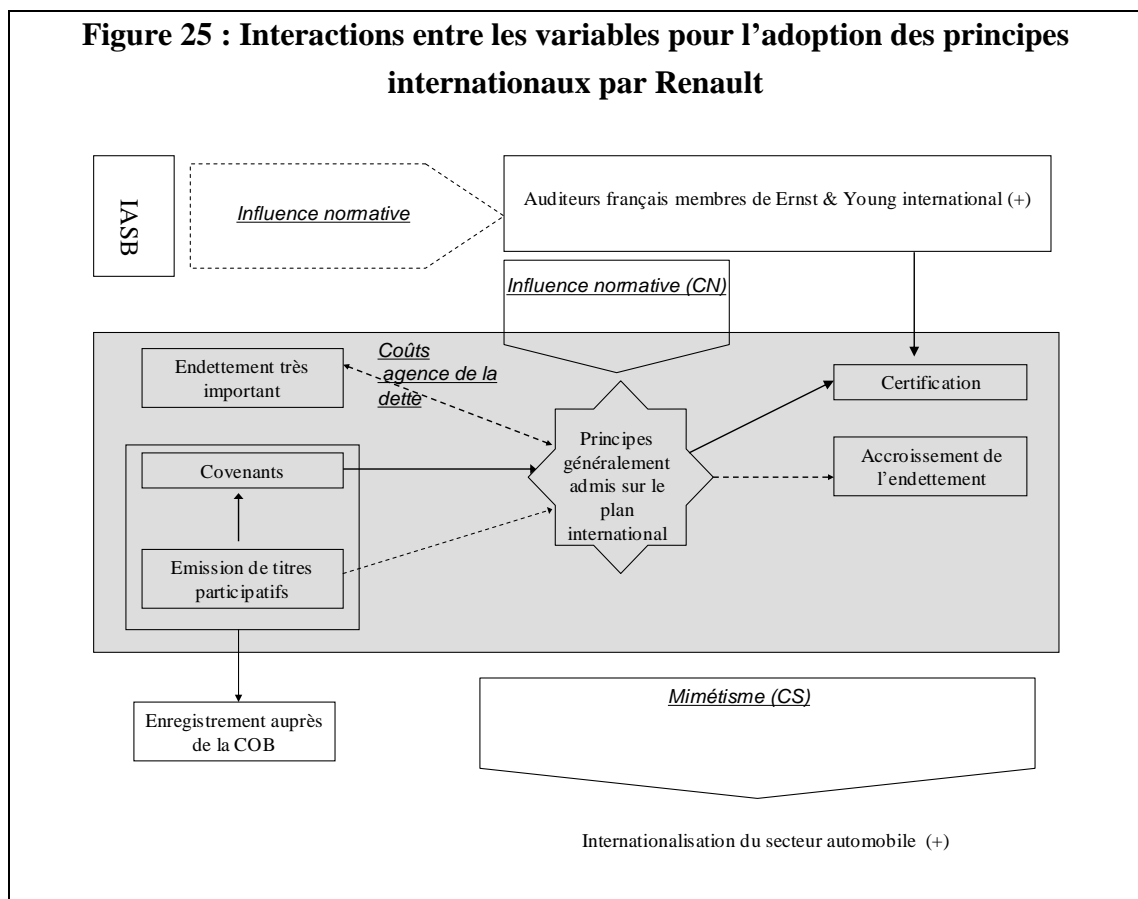
L'adoption est concomitante de la promulgation de la 7^e directive européenne (I.1.1). Elle va de pair avec la certification des comptes (I.3.2) et la structuration du référentiel international (I.3.1). En arrière plan, les pressions mimétiques engendrées par l'incertitude liée à l'internationalisation du secteur automobile ont joué également un rôle (I.2.1). Aucun de ces aspects considérés individuellement, à l'exception peut-être de l'audit, ne semble déterminant. Considérés globalement, ces forces institutionnelles déterminent le type de normes adoptées. (Voir la matrice de synthèse, 7.2.3, annexes, page 130).

(7) Synthèse : adoption des principes internationaux par Renault

Maintenant, nous faisons la synthèse des résultats empiriques afin de comprendre la décision d'adoption en faisant ressortir les différents facteurs qui l'ont influencée.

L'adoption de principes comptables admis sur le plan international a pour objet de résoudre le conflit d'agence existant entre l'État – actionnaire historique du groupe – et les porteurs de titres participatifs. Une clause insérée dans la note d'information déposée auprès de la COB qui précise les conditions de rémunération stipule aussi que les pratiques comptables seront en phase avec les principes internationaux. Par ailleurs, l'endettement augmente après l'adoption des normes alternatives. Celles-ci en outre permettent au groupe de faire certifier ces comptes, qui auparavant ne l'étaient pas.

La figure 25 ci-dessous montre bien l'interdépendance des deux théories. Dans le rectangle, apparaissent les éléments relatifs à la théorie de l'agence, qui considérés isolément – abstraction faite de l'environnement institutionnel – justifient l'adoption des principes comptables internationaux. Toutefois, les facteurs institutionnels montrent bien que cette adoption correspond à l'inscription dans un environnement international (mimétisme) et qu'elle est dépendante de l'intervention de l'auditeur, lui-même inséré dans une structure normative en évolution.



(D) Adoption de principes en phase avec les recommandations de l'IASC et de la 7^e directive européenne par Thomson en 1983

Le groupe Thomson est spécialisé dans l'électronique. L'année même de l'adoption, il fait l'objet d'une nationalisation en application de la Loi du 26 juillet 1983 relative à la démocratisation du secteur public.

(1) Les modalités d'adoption

11 - Référence à des normes alternatives à partir de 1983

En 1981 et 1982, les comptes consolidés produits le sont en conformité avec les règles du Conseil national de la comptabilité. Officiellement, la décision d'adoption des normes internationales est prise dès l'année 1982. Si les dirigeants du groupe changent la politique comptable, ils ont alors le choix entre :

- le nouveau référentiel européen issu des 4^e et 7^e directives ;
- le référentiel international de l'IASC ;
- le référentiel américain (ou anglais).

En définitive, ils n'optent pas pour un référentiel particulier ; la véritable évolution, à partir de 1983 réside donc dans l'apparition de références multiples :

« Les comptes consolidés du groupe sont établis suivant les principes comptables généralement admis au plan international, préconisés par l'International Accounting Standard Committee (IASC) et par la 7^e directive européenne » (Thomson, rapport annuel, 1983, page 51).

D'après la formulation retenue par les dirigeants – à moins que celle-ci ne leur ait été indiquée par les auditeurs – dans le rapport annuel les principes internationaux correspondent non seulement aux normes de l'IASC mais aussi à la directive européenne. Les deux étant apparemment compatibles.

12 - Les changements les plus marquants

À cet égard, les informations publiées sur la nature de l'endettement sont effectivement plus riches. Par exemple, il y a une décomposition en fonction des échéances qui n'apparaissait pas auparavant. En revanche, la norme relative à l'information sectorielle n'est pas appliquée pour une raison de confidentialité. Effectivement, la publication de certaines informations peut être utile aux concurrents.

13 - Format des états financiers

- Le compte de résultat

Le compte de résultat est présenté en liste. Les charges sont classées par nature comme le recommande le PCG français. La présentation du compte de résultat semble plus marquée par les règles françaises qu'influencée par les usages internationaux.

Figure 26 : Compte de résultat de Thomson

Produits d'exploitation	
Ventes	
Autres produits	
	Total
Charges nettes d'exploitation	
Achats	
Autres achats et charges externes	
Impôts et taxes	
Frais de personnel	
Dotations aux amortissements	
Dotations aux provisions	
Variations de stocks et en-cours	
Charges couvertes par des provisions	
Charges de production d'immobilisations	
	Total
	Bénéfice (perte) d'exploitation
Produits financiers	
(dont produits du portefeuille)	
Charges financières	
Produits et charges exceptionnels	
Plus-values sur cessions et apports d'immeubles	
Autres	
	Total
Résultats des sociétés mises en équivalence	
	Résultat avant participation et impôts sur les sociétés
Participation des salariés	
Rémunération des titres participatifs	
Impôts sur les sociétés	
	RÉSULTAT NET
	dont part du groupe
	intérêts minoritaires

- Le bilan

Le bilan est présenté en liste, après répartition. À l'actif, les éléments sont classés du moins liquide en haut, au plus liquide en bas. Au passif, les intérêts minoritaires sont considérés comme partie intégrante des capitaux propres du groupe, appelés « situation nette globale ». Le passif d'impôts différés n'apparaît pas explicitement, ni les provisions pour retraites.

Figure 27 : Bilan de Thomson (1983)

Actif	
Actif immobilisé	
	Immobilisations incorporelles, net ¹³⁰
	Immobilisations corporelles, net
	moins : amortissements
	Immobilisations financières
	Titres de participation mis en équivalence
	Autres titres de participation
	Divers
	<u>Total actif immobilisé</u>
Actif circulant	
	Stocks et en-cours
	Clients et effets à recevoir
	Autres débiteurs et comptes de régularisation
	Créances financières et titres de placement
	Disponibilités
	<u>Total actif circulant</u>
	TOTAL DE L'ACTIF
Passif	
Situation nette	
	Capital
	Prime et réserves
	Réserves de réestimation
	<i>sous-total</i>
	Titres participatifs
	Quote-part du groupe dans la situation nette
	Intérêts minoritaires
	<u>Situation nette globale</u>
Provisions	
Dettes à plus d'un an	
Dettes à court terme	
	Avances et acomptes reçus sur commandes en cours
	Fournisseurs et effets à payer
	Autres créanciers et comptes de régularisation
	Dettes financières
	<u>Total des dettes à court terme</u>
	TOTAL DU PASSIF

¹³⁰ L'expression « net » est au singulier dans le document original, car c'est le montant, nom masculin, qui est en net.

L'adoption peut être qualifiée d'adoption de « façade » en raison notamment de la multiplicité des références retenues (voir matrice d'effets, 8.2.2, annexes, page 145). La formulation indique explicitement non seulement l'IASC mais aussi la 7^e directive. Concernant les informations sensibles, les impératifs concurrentiels l'emportent sur les pressions institutionnelles. Nous considérons l'adoption comme étant symbolique. La proposition I.0.1 est corroborée.

La référence aux normes internationales semble aller de pair avec la certification. Elle caractérise bien une adoption de normes comptables alternatives.

(2) Les coûts d'agence du capital

21 - Réorganisation

Une restructuration du groupe qui suit trois axes : recentrage des activités, mise en place d'une nouvelle organisation et réduction des fonctions et des coûts centraux, prend place parallèlement à l'adoption de normes alternatives. Ces éléments tendent à prouver que l'entreprise se transforme structurellement. On assiste à une décentralisation de l'organisation. Parallèlement, la restructuration de l'organisation du groupe engendre la création d'un véritable holding qui assume des fonctions de coordination du groupe. En effet, *« les fonctions centrales du groupe doivent correspondre aux légitimités fondamentales de tout holding, mais être limitées à ces seules fonctions : commandement, stratégie, contrôle »* (Thomson, rapport annuel 1983, page 2).

« Accompagnant cette reconfiguration, des organisations centrales ont été entièrement redéfinies. Les interrelations avec les branches opérationnelles : les procédures internes du contrôle budgétaire, de consolidation comptable, de gestion financière et de trésorerie (francs et devises), de planification et de programmation stratégiques, de recherche-développement, ont été totalement ou partiellement mises à jours pour correspondre efficacement aux nouvelles organisations et introduire, par des méthodes et des langages communs, les bases d'une meilleure compréhension et d'une circulation plus rapide des informations de gestion indispensables au redressement des résultats » (Thomson, rapport annuel 1983, page 5).

La structure en holding requiert des outils de pilotage en interne qui s'appuient notamment sur la comptabilité. Il y a donc imposition d'une hiérarchie de la holding vers les entités en dessous. Corrélativement, l'outil comptable structure donc les unités subordonnées au holding. La proposition A.1.1 est corroborée.

22 - Coûts d'agence entre les actionnaires et les managers

Avant l'adoption, les obligations ont été converties en actions et il n'y a donc plus d'obligations convertibles en 1983. Le nombre d'actions passe ainsi de 6 160 000 en 1979 à 10 246 242 en 1983, soit une augmentation de deux tiers en l'espace de cinq années.

Le groupe, à l'instar des autres entreprises du secteur public, relève d'un secteur concurrentiel pour écouler ses produits. Le 17 février 1982, M. Alain Gomez a été nommé administrateur du groupe par le conseil des ministres en application de la loi sur les nationalisations du 11 février 1982. La loi n° 83-675 du 26 juillet 1983 relative à la démocratisation du secteur public transfère le contrôle du capital de l'entreprise à l'État. Il y a une fermeture du capital et l'État français devient l'actionnaire principal. À cette occasion, il est doté en capital par l'État en application d'un contrat de plan. Ces dotations sont de 550 millions de francs en 1983 et 1 000 millions de francs en 1984. Parallèlement, la société procède à une augmentation de capital, entièrement souscrite par l'État, pour un montant de 300 millions de francs. Thomson connaît donc des changements considérables dans la composition du capital. Le conflit d'agence entre les actionnaires et les dirigeants disparaît, en partie, après la nationalisation, les fonctions de gestion et de propriété étant réunies dans les mains de l'État.

La comptabilité n'est pas utilisée à des fins de contrôle, l'État disposant de moyens plus puissants. Contrairement à un actionnaire individuel, qui lui, n'a aucune emprise sur les dirigeants à moins de s'allier avec un grand nombre d'autres actionnaires, l'État exerce son pouvoir directement en révoquant les dirigeants qu'il a nommés. Tel est le mécanisme, très efficace en théorie, de résolution du conflit entre actionnaires et dirigeants.

Le marché des valeurs mobilières ne joue donc ici pas le rôle disciplinaire, qui lui est dévolu dans la théorie de l'agence. Les parts de capital émises par l'entité n'étant plus échangées sur un marché financier, à l'exception des titres participatifs qui sont des valeurs mobilières particulières. Ces derniers sont des titres hybrides entre les dettes et les capitaux propres. Du point de vue de la théorie de l'agence, les porteurs de titres participatifs sont des actionnaires minoritaires assimilables à des créanciers dans la mesure où ils entrent potentiellement en conflit avec les actionnaires majoritaires.

La proposition A.1.2 n'est absolument pas corroborée.

(3) Les coûts d'agence de la dette

Les créanciers entrent réellement en conflit avec les actionnaires, la valeur de la dette représentant plus du double de celle des capitaux propres l'année de l'adoption.

31 - L'endettement du groupe

Le groupe est très endetté au moment du changement de référentiel comptable, et parallèlement, des pertes importantes s'accumulent depuis 1981.

Tableau 58 : Les données sur le passif de Thomson de 1981 à 1984

	1980	1981	1982	1983	1984
Situation nette	4 392 840	5 069 457	5 393 519	3 144 000	3 803 000
Dettes à long terme	3 167 978	3 497 997	5 409 917	6 990 000	10 681 000
DMLT/ SN ¹³¹	0.72	0.69	1	2.22	2.82
Endettement	7 365 363	8 956 227	11 033 620	13 247 000	19 110 000
Chiffre d'affaires	36 540 170	43 657 214	47 031 347	51 836 000	57 885 000
Résultat	+ 502 000	(167 939)	(2 207 600)	(1 251 000)	(35 000)

Le tableau 58 ci-dessus met en exergue la détérioration du ratio d'endettement qui s'explique, en partie seulement, par l'accroissement du montant des dettes au bilan. En effet, elle a pour autre cause l'évolution de la situation nette, imputable aux pertes très importantes de l'exercice 1982. Par conséquent, la valeur des dettes à moyen et long terme représente le montant de la situation nette en 1982, mais le double de ce montant

¹³¹ DMLT / SN : Montant des dettes à moyen et long terme divisé par montant de la situation nette.

l'année suivante et presque le triple l'année d'après, comme le montre le ratio dans le tableau ci-dessus.

Tableau 59 : Décomposition en fonction de la nature de la dette (en milliers de francs)

	1980	1981	1982	1983	1984
Produits des émissions de titres participatifs				750 000	750 000
Emprunts participatifs (**)			1 140 000	834 000	805 000
Obligations convertibles en actions	483 751	443 969	283 659	262 000	267 000
Obligations et bons > 1 an	493 645	455 262	378 155		
Autres DLMT	2 190 582	2 598 666	3 608 103		
Emprunts et obligations < 1 an (*)	2 101 973	3 681 275	3 805 411		
Autres	478 620	673 520	7 791 669	11 401 000	17 288 000
Total	5 269 951	7 179 172	9 215 328	11 747 000	17 610 000

(*) Ce tableau inclut les dettes financières à moins d'un an

(**) Distincts de l'émission de titres participatifs

32 - Le rôle déterminant de la clause contractuelle insérée dans la note d'émission des titres participatifs

La note d'information de 1983 concernant les titres participatifs contient une clause contractuelle spécifiant que la rémunération de la partie variable des détenteurs de titres participatifs est fixée par référence aux états financiers consolidés, ces derniers étant établis selon les normes comptables internationales. De plus, la clause stipule également que ces derniers doivent être certifiés par un cabinet d'audit international.

« Thomson-Brandt s'engage à établir des comptes consolidés selon les principes comptables généralement admis sur le plan international et appliquera dans cet esprit ces normes de consolidation à la clôture des comptes de l'exercice 1983. [...] Les comptes consolidés feront l'objet d'une certification par les commissaires aux comptes et par un cabinet d'audit international » (Note d'information COB, juillet 1983).

Indépendamment des autres éléments justifiant l'adoption de normes comptables alternatives, l'existence d'une clause obligeant les dirigeants à établir des comptes consolidés en suivant les normes internationales suffit selon nous à établir le lien entre l'adoption et le contrat d'emprunt.

En définitive, la proposition A.2.1 est corroborée à double titre : endettement

extrêmement important et aussi présence d'une clause contractuelle faisant référence aux normes internationales.

33 - Une politique active sur le marché des emprunts en devises

Un emprunt qualifié d'international a été émis en 1982 par la société qui, la même année, a contracté un emprunt participatif de 300 millions de francs. De surcroît, les dirigeants ont émis un emprunt international de 40 millions d'ECU (environ 260 millions de francs).

L'année de l'adoption correspond à un changement d'échelle en termes de gestion des devises. En effet, le développement des contrats à l'exportation libellés en devises a conduit Thomson à contracter des emprunts en devises.

« [Le groupe] a levé des ressources en devises qui visent simultanément à couvrir les risques de change et à collecter des fonds à des conditions plus avantageuses que sur le marché domestique. À cet effet, il a été procédé au cours de l'exercice 1983 à deux opérations successives sur le marché de Londres des bankers acceptances. Une première opération de 60 millions de £ (livres sterling) a été signée en février 1983 auprès d'un syndicat de treize banques internationales sous la direction de Warburg et de Paribas. Une seconde opération de 50 millions de livres sterling, a été conclue en novembre 1983, avec la participation de dix banques internationales sous la direction de Barclays Merchant Ltd. Les deux opérations comportent la possibilité de tirage en US dollars. Elles ont été menées par Thomson Brandt International BV, filiale intégrale de Thomson SA » (Thomson, Rapport annuel 1983, page 37)

Les informations sur la part relative de l'endettement en devises ne sont publiées qu'en 1984. Les dettes libellées en francs français représentent alors 55 % du total des dettes, c'est-à-dire que le poids des créanciers étrangers est important après l'adoption. N'ayant pas les informations sur la part relative de l'endettement en devises antérieurement, nous ne pouvons pas inférer une quelconque conclusion quant à l'évolution du poids relatif des créanciers étrangers.

La proposition A.2.2 est corroborée dans une optique de signalisation.

Le groupe adopte les normes internationales pour satisfaire les créanciers (niveau d'endettement, clause contractuelle). De plus, après l'adoption, l'endettement ressort comme étant fortement internationalisé. Parallèlement, les états financiers établis selon un format international sont certifiés par une signature internationale. Tant les normes alternatives que la certification constituent un signal envoyé aux bailleurs de fonds étrangers.

La nécessité de réduire les coûts d'agence du capital (inhérents au contrôle de l'entreprise) a conditionné l'adoption de normes alternatives. En effet, l'apparition d'une structure holding a modifié substantiellement la structure des coûts d'agence. Ainsi, la proposition A.1.1 est corroborée. Cependant, l'État étant le seul actionnaire, il ne s'est pas appuyé sur la comptabilité pour résoudre le problème d'agence. Les propositions A.1.2 et A.1.3 ne sont donc pas corroborées. La clause insérée dans le contrat d'endettement franco-français, permet de considérer que même pour des investisseurs français, des comptes consolidés aux normes internationales sont plus efficaces que les normes nationales pour communiquer avec les bailleurs de fonds (voir matrice de synthèse, 8.1.4, annexes, page 141). Ainsi, la conjecture selon laquelle le référentiel international est pertinent même pour les bailleurs de fonds français est plus que vraisemblable. De plus, les normes alternatives ont été utilisées par les dirigeants pour se signaler vis-à-vis des créanciers étrangers qui sont arrivés après l'adoption (voir matrice chronologique, 8.1.3, annexes, page 140).

(4) L'isomorphisme coercitif

41 - L'État, Thomson et les règles applicables en France

La nationalisation du groupe a renforcé le contrôle de l'État dont l'influence traduit un pouvoir coercitif. Il est identique à celui exercé sur Renault. Là encore, la comptabilité reste dans les mains des dirigeants.

Les règles applicables sont les mêmes que celles évoquées dans le cas précédent.

42 - Promulgation de la 7^e directive

L'année 1983 est celle de promulgation de la 7^e directive comptable européenne. Bien que n'ayant aucun effet coercitif immédiat sur les entreprises, son application est inéluctable à terme. En définitive, son contenu s'imposera dès lors que les états en auront repris les dispositions dans leurs droits nationaux, conférant ainsi à celles-ci force obligatoire.

Ici, les références à la 7^e directive européenne sont, selon nous, une preuve de l'influence politique de la Communauté européenne sur l'entreprise. Toutefois, le fait de se référer à la 7^e directive ne constitue pas pour autant une pression coercitive. Ni la loi, ni la réglementation n'ont d'effet coercitif en 1983. Tout au plus, peut-on y déceler l'anticipation de pressions coercitives à venir. Partant, lors de la prise de décision concernant le changement de la politique comptable, les managers pouvaient avoir connaissance de la « physionomie » de la future réglementation française.

Aussi, la 7^e directive, dans la mesure où ses effets sont anticipés, a des conséquences qui ne sont pas seulement légales. En effet, à l'instar de toute règle édictée par une autorité reconnue et respectée, elle est porteuse de légitimité. Elle a donc avant d'avoir des effets coercitifs, des effets normatifs.

43 - L'enregistrement de la note d'information auprès de la COB

L'émission de titres participatifs nécessite un enregistrement d'une note d'information auprès de la COB. La COB n'oblige pas les entreprises à utiliser un corps de normes particulier. Il n'y a donc pas de coercition par rapport aux normes comptables. En revanche, l'enregistrement résulte de pressions coercitives.

<p>Il n'y a pas d'effets de coercition au sens strict. Cependant l'influence de la directive en tant que future réglementation est évidente. La proposition I.1.1 n'est pas corroborée, sauf pour considérer l'influence de la 7^e directive comme coercitive dès 1983. Or, les effets de la directive sont plutôt normatifs que coercitifs. De plus, la proposition I.1.2 n'est, quant à elle, absolument pas corroborée.</p>
--

(5) Isomorphisme mimétique

Le comportement de Thomson est similaire à celui de plusieurs autres entreprises françaises la même année : adoption de pratiques internationales qui ne sont pas les normes américaines. Toutefois, nous n'avons aucun élément corroborant cette hypothèse.

(6) Isomorphisme normatif

Nous ne revenons pas sur l'institutionnalisation des normes de l'IASC car ce point a déjà été amplement développé dans le cas précédent (Renault) qui a eu lieu la même année, en 1983. Nous insistons sur le rôle de la certification internationale et approfondissons la nature de l'intervention des commissaires aux comptes.

61 - Le rôle déterminant de la certification internationale

Les états financiers conformes aux normes internationales sont destinés à recevoir une certification internationale. Ce point est d'ailleurs explicité dans la clause contractuelle (extrait page) et aussi dans le rapport annuel :

« Ces dispositions visent notamment à recevoir une certification reconnue internationalement » (Thomson, rapport annuel, 1982, page 48).

Ce mouvement vers des pratiques internationales s'accompagne d'une certification des comptes consolidés par la branche américaine, établie à Chicago, du cabinet Arthur Andersen. L'adoption s'étale donc sur 3 années de 1982 à 1984.

62 - Apparition d'un réviseur américain

Les commissaires aux comptes sont d'un côté, M. Barthes de Ruythers, représentant le cabinet d'audit Arthur Andersen, et de l'autre côté, MM. Mazars et Girard, membres d'un gros cabinet français. Un des deux commissaires aux comptes de Thomson, bien

que de nationalité française, se révèle être un diffuseur de la doctrine internationale en France. Il fait partie du cercle restreint des auteurs ayant écrit un ouvrage sur la consolidation des comptes.

Tableau 60 : Les ouvrages de Monsieur Mazars

1975	Mazars et Morin, <i>Principes et pratiques des comptes consolidés</i> . J. Delmas et Cie. 1 Ed.
1981	Ernst Whinney. <i>La consolidation des comptes en Europe. Les méthodes actuelles et l'impact prévisible de la septième directive de la CEE</i> . ESI publications.
1982	Mazars et Morin, <i>Principes et pratiques des comptes consolidés</i> . J. Delmas et Cie. 2 Ed.

En effet, M. Mazars a écrit un ouvrage sur la consolidation des comptes dont la première édition a été publiée dès 1975. En cela, il peut être considéré comme un précurseur. Cet ouvrage a été réédité en 1982, soit une année avant son intervention auprès de Thomson. La lecture des ouvrages montre que les normes et les pratiques acceptées sur le plan international sont des références pour lui. Au demeurant, dans les deux éditions de leur ouvrage, M. Mazars et son co-auteur M. Morin font appel assez souvent aux principes de l'IASC.

« Le Conseil national de la comptabilité retient dans son projet le principe de l'application de la différence de première consolidation aux éléments d'actif (en général) qui la composent. L'IASC a retenu ce même principe, qui peut être considéré comme une règle internationalement admise (mais pas forcément reconnue) [...] Selon la doctrine comptable largement appliquée au plan international et récemment confirmée dans le cadre de la norme IASC n°12, les écarts temporaires entre le résultat fiscal et le résultat comptable doivent conduire à la comptabilisation d'impôts reportés » (Mazars et Morin, 1982).

La référence à l'IASC, organisme privé regroupant les organisations professionnelles, marque l'intérêt que les managers du groupe accordent aux normes comptables édictées par la profession comptable. Les auditeurs du groupe sont français mais en tant que professionnels comptables, leurs pratiques relèvent également de l'IASC¹³². Dans le rapport annuel de 1982, il est stipulé :

¹³² Ce point est explicité dans Lefebvre (1984), page 88.

« Comme l'indique le rapport du Conseil d'administration, des mesures ont été prises afin d'harmoniser et de rendre conformes aux recommandations de l'Ordre national des experts comptables et aux normes internationales les principes et méthodes comptables du Groupe Thomson. Le rapport du Conseil relate les principales caractéristiques » (Thomson, rapport annuel, 1982).

Ce libellé montre que l'adoption répond, avant tout, au souci de se soumettre aux règles édictées par les professionnels comptables, tant les recommandations émanant des instances nationales que les normes comptables internationales. Pour les dirigeants de Thomson, le suivi des recommandations des professionnels comptables apparaît dès lors comme étant un des objectifs recherchés par la modification de la politique comptable. C'est la preuve de l'influence de ces derniers sur la politique comptable de l'entreprise. En outre, dans un article, le commentateur explique que pour redresser la firme, Alain Gomez, le nouveau PDG, a non seulement restructuré la firme mais de plus *« s'appuie fortement sur les auditeurs pour suivre les financiers¹³³ »*.

Thomson a adopté des pratiques conformes avec celles recommandées par les professionnels comptables. Les propositions I.3.1 et I.3.2 sont corroborées.
--

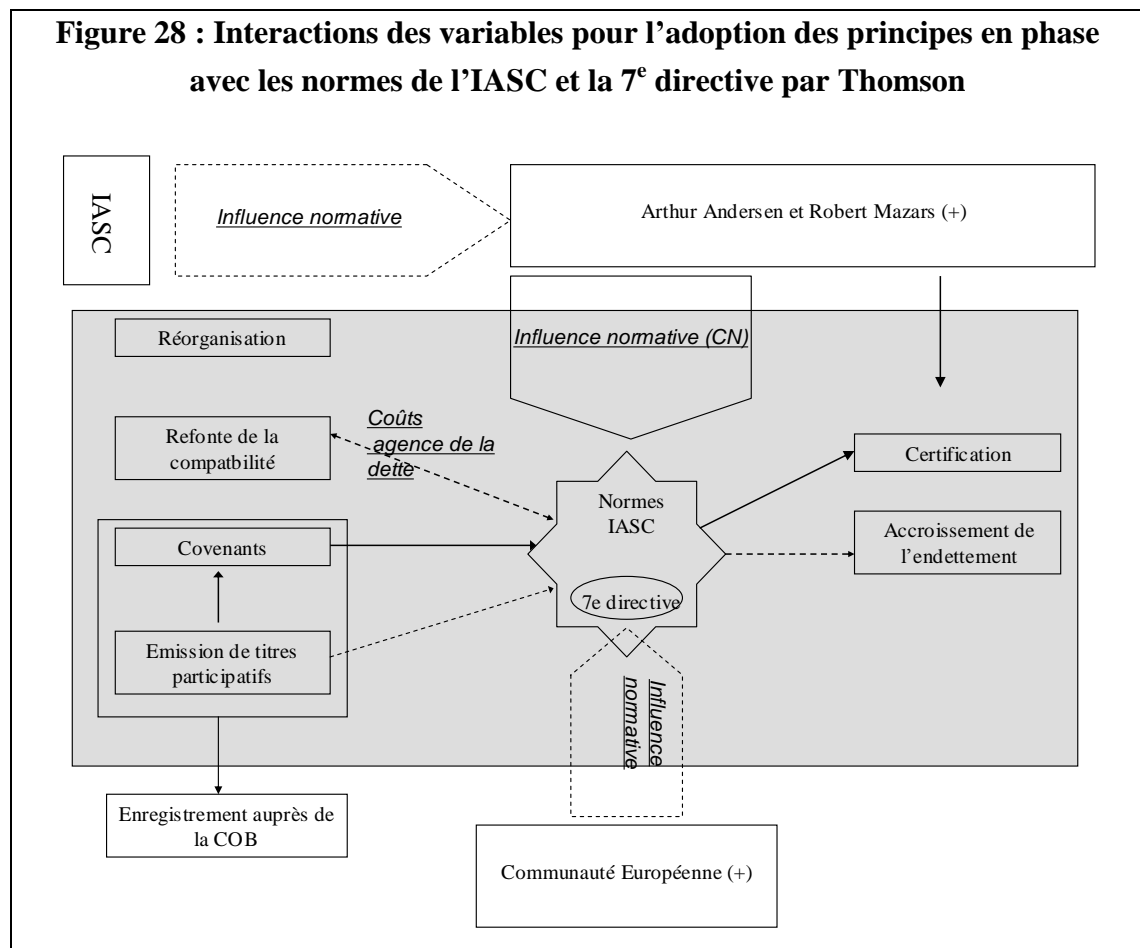
Concernant Thomson, les pressions coercitives ont été anticipées. La preuve réside dans la référence explicite à la 7^e directive. De plus, il ressort des données que l'adoption des normes de l'IASC a été influencée des auditeurs. Les commissaires aux comptes français qui certifient les comptes sont des personnalités « avant gardistes » sur le thème des normes internationales. En outre, parallèlement, un cabinet d'audit international est apparu. (Voir matrice de synthèse, 8.2.3, annexes, page 148)

¹³³ Traduction de : *« has relied heavily on auditors to keep tabs on financing »*.

(7) Synthèse : adoption des pratiques en phase avec les normes de l'IASC et la 7^e directive

Maintenant, nous faisons la synthèse des résultats empiriques afin de comprendre la décision d'adoption en faisant ressortir les différents facteurs qui l'ont influencée.

L'adoption de principes comptables alternatifs a pour objet de résoudre le conflit d'agence existant entre l'État – actionnaire historique du groupe – et les porteurs de titres participatifs. En effet, une clause insérée dans la note d'information déposée auprès de la COB qui décrit les conditions de rémunération stipule que les pratiques comptables seront en phase avec les principes internationaux. Par ailleurs, l'endettement augmente et s'internationalise après l'adoption des normes alternatives. Celles-ci en outre permettent au groupe de faire certifier ces comptes, qui auparavant ne l'étaient pas.



La figure 28 ci-dessus montre bien l'interdépendance des deux théories. Dans le rectangle, apparaissent les éléments relatifs à la théorie de l'agence qui considérés isolément – abstraction faite de l'environnement institutionnel – justifient l'adoption de normes alternatives. Mais seule la considération des facteurs institutionnels permet de comprendre les références multiples. Cette adoption traduit une inscription dans un environnement réglementaire européen. Elle est dépendante de l'intervention de l'auditeur, lui-même inséré dans une structure normative en évolution au niveau international.

Les deux sections précédentes ont porté sur des cas d'adoption de normes alternatives alors que ces dernières n'étaient pas institutionnalisées. A partir de 1988, la législation française rend la septième directive européenne applicable en France. Parallèlement entre 1986 et 1995, l'IASC reçoit le soutien de nombreux partenaires et devient ainsi légitime. Parallèlement, le contenu technique des normes évolue. Aussi, la troisième section de ce chapitre aborde donc des cas d'adoption de normes alternatives pendant la période d'institutionnalisation du normalisateur international.

Section 3 - Adoption de normes alternatives en période d'institutionnalisation du référentiel international de l'IASC

Parmi les cas sélectionnés, il y a d'abord le cas de l'adoption des normes IAS par l'Aérospatiale dès 1989. Il y a ensuite le cas de l'adoption des normes IAS et la production d'un tableau de rapprochement avec les normes américaines alors que Usinor n'est pas coté aux États-Unis en 1991. Après, il y a le cas de Coflexip qui est une entreprise de taille moins importante où l'adoption accompagne une offre publique des titres. Celle-ci correspond au passage du statut de société fermée à celui de société ouverte. Enfin, nous aborderons le cas de l'abandon des normes IAS au profit des normes américaines par Péchiney. La période correspond à la phase d'institutionnalisation du référentiel international.

(A) Adoption des normes de l' IASC par l'Aérospatiale en 1989

11 - Modalités d'adoption retenues par l'Aérospatiale

La mise en conformité avec les normes IAS s'est faite en 1989. Parallèlement, l'adoption est certifiée par les anciens commissaires aux comptes.

« Les comptes consolidés de l'Aérospatiale sont établis pour la première fois en 1989 suivant les principes comptables généralement admis au plan international, préconisés par l'IASC. »

Il convient donc d'analyser les changements dans les pratiques comptables. L'adoption des normes internationales est, en outre, certifiée par les commissaires aux comptes français.

12 - Les changements engendrés par l'adoption

Le directeur comptable minimise les effets des changements de méthode mais précise que ceux-ci posent essentiellement des problèmes d'interprétation :

« Les retraitements (ont été) peu importants sauf en ce qui concerne le retraitement des opérations de crédit-bail, la prise en compte des engagements de retraite et la prise en compte de l'aspect GIE (dans un premier temps IAS a impliqué la mise en équivalence. Les incidences négatives sont essentiellement un problème d'interprétation de la substance over form vis-à-vis du commissaire au compte. Les IAS sont plus difficiles à appliquer que les normes américaines, très encadrées donc très faciles à contourner » (Entretien avec le directeur comptable, M. Cloix).

Le changement le plus important a trait aux méthodes de consolidation employées à la suppression de la méthode de l'intégration proportionnelle et à son remplacement par la mise en équivalence pour comptabiliser les participations dans les GIE (Airbus Industrie, ATR et Euromissile). Ce changement n'a pas d'incidence sur le résultat global mais il diminue le chiffre d'affaires et donc le résultat net des sociétés intégrées. Symétriquement, le résultat des entités mises en équivalence augmente fortement.

Les deux autres changements portent sur la comptabilisation d'une provision destinée à couvrir les engagements de retraites et sur l'enregistrement dans le compte de résultat des gains de change latents. Selon les informations fournies *« les incidences sur le compte de résultat consolidé (...) tendent à se compenser »* (Aérospatiale, rapport annuel, 1989, page 60).

13 - Format des états financiers

Le format des états financiers évolue assez peu. La présentation des charges par nature avec la mise en évidence de soldes intermédiaires de gestion subsiste. La composition de haut du compte de résultat devient cependant plus synthétique. Ainsi la production

stockée n'apparaît plus sur une ligne distincte des autres.

Figure 29 : La structure du compte de résultat d'Aérospatiale en 1989

	1989	1988 retraitée	1988 publiée
Chiffre d'affaires			
Autres produits d'exploitation			
Achats consommés			
Valeur ajoutée			
Subventions d'exploitation			
Impôts, taxes, versements assimilés			
Charges de personnel			
Excédent brut d'exploitation			
Amortissements, provision d'exploitation			
Autres produits d'exploitation			
Autres charges d'exploitation			
Résultat d'exploitation			
Résultat financier			
Résultat courant			
Résultat exceptionnel			
Résultat net avant impôt			
Participation des salariés			
Impôts sur les bénéfices			
Résultat des sociétés intégrées			
Résultat des entités mises en équivalence			
Écarts de traduction			
Résultat net de l'exercice			
Part du groupe			
Part des minoritaires			

Figure 30 : Format du compte de résultat de Aérospatiale en 1989

	1989			1988		1989	1988
	Montants bruts	Amortissement et provisions	Montants nets	Montants nets			
Actif immobilisé					Capitaux propres		
Immobilisations incorporelles					Capital		
Immobilisations corporelles					Réserves		
Titres mis en équivalence					Écarts de conversion		
Immobilisations financières					Résultat de l'exercice		
Total					Capitaux propres : part du groupe		
Actif circulant					Intérêts minoritaires		
Stocks et en-cours					Total		
Avances et acomptes versés sur commandes					Provisions pour risques et charges		
Créances d'exploitation					Dettes		
Créances diverses					Dettes financières		
Valeurs mobilières de placement					Avances et acomptes reçus sur commande		
Disponibilités					Dettes d'exploitation		
Charges constatées d'avance					Dettes diverses		
Total					Produits constatés d'avance		
Charges à répartir sur plusieurs exercices					Total		
Primes de remboursement des obligations							
Total de l'actif					Total du passif		

Le bilan de l'Aérospatiale conserve un format « français ». Il est toujours présenté horizontalement. Les charges à répartir et les primes de remboursement des obligations apparaissent en bas de l'actif.

L'adoption de normes alternatives engendre quelques évolutions, cependant le groupe fait simultanément référence aux principes français et a conservé un classement des charges par nature. L'adoption est substantielle dans la mesure où elle engendre des changements (méthode de consolidation) mais globalement les pratiques restent en apparence conformes aux pratiques françaises. (Voir la matrice d'effets, 9.2.2 page 163).

(2) Les coûts d'agence du capital

21 - Absence de réorganisation

Il n'y a pas de réorganisation majeure du groupe préalablement à l'adoption. Les coûts d'agence, faibles au demeurant, ne sont pas modifiés sur le plan interne.

22 - Contrôle absolu de l'État

Le capital du groupe n'est pas dispersé et le groupe est contrôlé par l'État. Aucune augmentation de capital n'a lieu sur la période d'étude.

23 - La nécessité d'augmenter les capitaux propres

Deux années avant l'adoption, le dirigeant déclarait :

« Nous accroîtrons nos fonds propres en nous tournant soit vers l'État, soit vers le public. 35 % des 12 milliards de francs qui nous sont nécessaires pourraient provenir de cette augmentation de nos fonds propres. » (Entretien publié dans *Le Monde*, 16.06.1987)

Cette nécessité de lever des capitaux est confirmée (après l'adoption) par le directeur comptable qui affirme :

« Le choix du référentiel relève de la stratégie financière, le but à terme est une présentation de comptes selon les principes internationalement reconnus pour une intervention sur les marchés américains. L'industrie est lourde consommatrice de capitaux et les marchés européens sont trop étroits. » (Entretien avec le directeur comptable, Aérospatiale)

En dépit des besoins structurels en capitaux dans le secteur aéronautique, la géographie du capital ne subit pas de changement. Notamment, il n'y a pas de modification de la composition du capital en faveur d'actionnaires étrangers. Les vœux des dirigeants concernant l'ouverture du capital ne se sont donc pas réalisés lors de l'adoption de normes alternatives, ni postérieurement.

Les besoins en capitaux étant importants, l'adoption répond sans aucun doute au souci des dirigeants de se signaler auprès des investisseurs étrangers. Pourtant, force est de constater que leur volonté ne s'est pas concrétisée. En effet, il n'y a pas eu d'arrivée d'actionnaires étrangers. Ainsi, la théorie du signal, sans doute déterminante pour les dirigeants, c'est-à-dire en tant que représentation, ne fonctionne pas, *a posteriori*.

(3) Les coûts d'agence de la dette

Nous mettons en évidence le rôle des coûts d'agence de la dette. En premier lieu, nous constatons que l'endettement atteint un niveau anormalement élevé. En second lieu, nous montrons que l'entreprise fait face à une internationalisation de l'endettement deux années après l'adoption.

31 - Un dette très importante

Le groupe est fortement endetté au moment de l'adoption des normes internationales. La dette à moyen et long terme représente 1,37 fois la situation nette en 1989. Deux années plus tard, sa valeur est double de celle de la situation nette, comme l'indique le tableau 62 ci-dessous. Le ratio se détériore très fortement postérieurement à l'adoption, non pas à cause de pertes mais, effectivement, parce que les bailleurs de fonds les plus récents sont des créanciers et non pas des actionnaires. Structurellement, les créanciers représentent une fraction importante des ressources mobilisées dans les activités de

l'entreprise (financement des investissements), et ainsi les coûts d'agence avec les actionnaires sont élevés.

Tableau 61 : Évolution de l'endettement de l'Aérospatiale

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
R1 (DMLT / Situation nette)	1,38	1,37	1,42	1,96	1,99	2,34
R2 (DMLT / Capitaux permanents)	0,47	0,49	0,46	0,53	0,50	0,54

DMLT : dette à moyen et long terme

32 - Un endettement qui s'internationalise

Les caractéristiques des emprunts émis par la société auprès du public sont résumées dans le tableau 62 ci-dessous.

Tableau 62 : Les emprunts émis par Aérospatiale

Date émission	Montants et devises	Intérêt	Type
1973	Emprunt Gifos/Ifreemer		
1984	Emprunt en francs français	TMO	Dom
1984	Emprunt en francs français	TAM	Dom
1987	75 millions d'Ecus	75/8 %	Inter
1987	600 millions de francs Luxembourg	7,5 %	Inter
Février 1991	1000 millions de francs	9,6 %	Dom
Septembre 1991	1000 millions de francs	9,4 %	Dom
Septembre 1991	100 millions d'Ecus (698 millions de francs)	9 ¼ %	Inter
Février 1992	140 millions de francs	Zéro coupon	Dom
Mars 1992	1 000 millions de francs	9,375 %	Inter
Mars et Juin 1992	1 800 millions de francs	9,125 %	Inter
Novembre 1992	1 000 millions de francs	8,7 %	Dom
Février 1993	1 000 millions de francs	8,375 %	Inter
Mai 1993	100 millions de francs suisses (377 millions de francs)	4,75 %	Inter
Juillet 1993	1 500 millions de francs	7 % -	Inter

Source : tableau élaboré par l'auteur à partir des données des rapports annuels

Dom : national

Inter : international

Avant l'adoption des normes comptables internationales, l'entreprise a déjà émis des emprunts obligataires en francs et en eurofrancs, les dernières émissions ayant lieu en 1987. D'ailleurs, ces titres de créance font l'objet d'une cotation à la Bourse de Luxembourg. Ce n'est qu'à partir de 1991, deux années après l'adoption, soit après avoir marqué une pause pendant quatre ans, que le groupe émet, de nouveau, des emprunts obligataires à l'étranger en nombre croissant. Ainsi, entre 1991 et 1993,

plusieurs émissions ont lieu sur les euromarchés. Parallèlement à la marchandisation de la dette, il y a donc une internationalisation de celle-ci.

Structurellement, l'industrie aérospatiale a besoin de capitaux. De plus, le capital étant fermé, les dirigeants n'ont d'autre choix que de se tourner vers les créanciers. Ces deux impératifs expliquent le niveau élevé du ratio d'endettement. Par conséquent, les dirigeants ont un intérêt à fournir des informations pertinentes à destination des créanciers. La proposition des coûts d'agence de la dette est corroborée. De plus, les émissions d'obligations en devises deux années après l'adoption justifient une interprétation dans le cadre de la théorie du signal.

C'est pour démontrer un engagement envers les bailleurs de fonds étrangers que les normes internationales sont adoptées, par anticipation (A.2.2) (Voir matrice de synthèse, 9.1.4, annexes, page 154). Le choix résulte plutôt de la volonté de lancer un signal fort, ce dernier informant sur l'aptitude des dirigeants à faire face aux demandes des investisseurs potentiels (voir la matrice chronologique, 9.1.3, annexes, page 153). Cet aspect de signalisation est renforcé par le fait qu'il n'y a pas adoption des normes américaines en dépit de l'intention affichée de lever des fonds aux États-Unis.

(4) Isomorphisme coercitif

La loi comptable édictée en 1985 et applicable en 1989 consacre la dualité du système comptable français. Bien que la loi de 1985, transcription en droit national de la 7^e directive renvoie pour certains points à la 4^e directive, les deux corps de règles peuvent néanmoins avoir des conséquences pratiques distinctes (Commission Comptabilité et analyse financière, 1988). En effet, les règles d'établissement des comptes consolidés peuvent diverger de celles utilisées pour élaborer les comptes sociaux, la loi autorisant les entreprises françaises à déroger aux principes utilisés dans les comptes sociaux sur certains points. En conséquence, l'existence d'une législation nationale en matière d'établissement d'états financiers consolidés n'empêche nullement l'alignement des pratiques comptables des entreprises françaises sur les normes internationales. Au contraire, cette législation crée une situation au sein de laquelle les entreprises françaises font face à des possibilités de choix étendues en matière de politique comptable pour les comptes consolidés.

La loi du 3 janvier 1985 sera suivie par un certain nombre de textes la complétant. L'ensemble de ces textes est repris dans le tableau ci-dessous.

Tableau 63 : Dispositifs complétant la loi de 1985

Référence du texte	Objectif
Décret 86-221 du 17 février 1986	Décret d'application de la loi
Arrêté du 9 décembre 1986	Modification du PCG 1982 par approbation de la méthodologie du CNC
Avis et recommandations du CNC	Évaluation des titres par équivalence
Avis et recommandations de la COB (*)	Bull. 210 janvier 1988 Bull. 218 octobre 1988

(*) non applicable dans le cas de l'Aérospatiale

La doctrine reconnaît explicitement l'importance de cette loi. Ainsi, la réédition de l'ouvrage de Jean Corre en 1985 se réfère explicitement à la loi dans son titre.

Tableau 64 : Les ouvrages de Jean Corre à partir de 1985

Ouvrages de Jean Corre		
1985	125 p.	<i>Les règles de consolidation des bilans : l'application de la loi du 3 janvier 1985</i>
1987	152 p.	<i>Les nouvelles règles de la consolidation des bilans : l'ensemble de la réglementation</i>
1989	152 p.	<i>Les règles de la consolidation des bilans. 3. Ed</i>

Les effets de la réglementation sur l'adoption des normes internationales sont « en creux ». Silencieuse sur certains points, en permettant plusieurs branches d'alternatives sur d'autres points, la loi autorise implicitement des pratiques interdites dans les comptes sociaux. Elle contribue ainsi au maintien de pratiques internationalement reconnues. De surcroît, elle permet explicitement des dérogations à certains principes appliqués dans les comptes sociaux.

Ainsi, le dualité du système comptable français permet la coexistence de deux sortes de comptes, des comptes sociaux à même de répondre aux contraintes juridiques, et des comptes consolidés « émancipés » au sein desquels les options retenues dans la définition des politiques comptables aboutissent à des pratiques en phase avec celles qui prévalent au niveau international.

(5) Isomorphisme mimétique

En 1989, le référentiel de l'IASC est devenu un référentiel légitime en France comme l'atteste le graphique (voir figure 40 page 476, chapitre 5) qui met en évidence, le fait qu'un nombre croissant d'entreprises, se réfèrent aux normes de l'IASC. Parmi les 100 entreprises industrielles et commerciales les plus importantes, le nombre cumulé d'entreprises françaises (hors établissements financiers) ayant adopté des normes alternatives (abstraction faite des changements de normes alternatives) atteint la trentaine en 1989. Le référentiel IASC devient donc un modèle techniquement et institutionnellement acceptable en France.

L'analyse des pratiques des entreprises françaises montre que l'année 1989 est justement celle pour laquelle le nombre de nouvelles adoptions est le plus élevé. Le cas de l'Aérospatiale n'est ainsi pas un cas isolé. Un effet de contagion au sein des entreprises françaises est fort possible. En effet, parmi les entreprises les plus importantes, le nombre d'entreprises utilisant des normes internationales passe de 24 à 31 (une augmentation de 22 % en l'espace d'une année et des changements uniquement en faveur du référentiel IAS).

Tableau 65 : les nouvelles adoptions de 1985 à 1989

Entreprises	1^e adoption	Changements ultérieurs
DMC	International, 1986	IASC, 1987
Lagardère Groupe	International, 1986	Application du SFAS 52 depuis 1982
Air France	IASC, 1986	
Clarins	IASC, 1986	
Compagnie française des pétroles	IASC, 1988	Abandon IASC au 31/12/95 SFAS 87, 95, 106, 109, 115 et 119 en 1994 SFAS 13, 19, 52... en 1995
Essilor	IASC, 1988	
Télémécanique	International, 1989	IASC, 1990
Aérospatiale	IASC, 1989	
Bongrain	IASC, 1989	
Canal +	IASC, 1989	SFAS 53 au 31/12/95
CBM Packadging	IASC, 1989	Disparition en 1992
Schneider	IASC, 1989	IASC
Valeo	IASC, 1989	

Le tableau 66 ci-après démontre que l'Aérospatiale est une véritable entreprise multinationale. Elle réalise notamment les deux tiers de son chiffre d'affaires à l'étranger.

Tableau 66 : La répartition du chiffre d'affaires de l'Aérospatiale

	France (MF)	(%)	Export	(%)	Total (MF)
1993	16 388	0,32	34462	0,68	50 850
1992	19 829	0,36	35427	0,64	55 256
1991	17 090	0,35	31496	0,65	48 586
1990	15 846	0,45	19391	0,55	35 237
1989	13 699	0,4	20204	0,6	33 903
1988	13 088	0,34	25129	0,66	38 217

Il existe un modèle de référence, un mouvement général vers ce dernier.

L'effet mimétique est corroboré. Le choix opéré par les dirigeants de l'Aérospatiale n'est pas isolé mais il s'inscrit, au contraire, dans un mouvement général touchant la population des entreprises industrielles françaises de grande taille. Le modèle de référence est celui de l'IASC qui s'est développé avec l'appui des professionnels.

(6) Isomorphisme normatif

L'adoption a lieu l'année où le référentiel international développé par les professionnels comptables acquiert une réelle légitimité comme l'atteste, d'un côté la reconnaissance par des instances de régulation boursière et par des normalisateurs et de l'autre côté l'amélioration technique des normes.

L'institutionnalisation des normes de l'IASC est forte en 1989 tant au niveau international que dans le contexte français. En effet, les dirigeants et les comptables des entreprises assistent à l'émergence d'un ensemble de normes structurées, à même d'être considérées comme un véritable référentiel comptable. Ce dernier est en mesure de concurrencer, à terme, le référentiel américain. Parallèlement, une stratégie d'alliance de l'IASC avec des organismes capables de soutenir et de faire appliquer les normes, comme les normalisateurs et les organisations qui régulent les bourses de valeurs, se met en place.

61 - Structuration d'un cadre

En 1988, l'IASC publie un cadre de préparation et de présentation des états financiers intitulé « Cadre conceptuel pour la préparation et la présentation des états financiers » (*Framework for the preparation and presentation of Financial Statement*). L'objectif poursuivi par le normalisateur est alors d'assurer une cohérence des normes entre elles en donnant des fondations conceptuelles à ceux qui les élaborent.

L'année 1989 est une année charnière pour l'IASC qui approuve un projet de comparabilité (*Exposure Draft 32*). Ainsi, l'IASC, critiqué du fait de l'existence de traitements alternatifs qui constituaient un frein important pour la crédibilité de ses normes, s'engage vers la réduction du nombre d'options permises par les différentes normes.

En 1989, l'IASC a constitué un véritable référentiel de consolidation. Des normes comptables importantes en matière de consolidation (IAS 27, IAS 28 et IAS 31) existent dorénavant. Le tableau ci-dessous en fait une synthèse.

Tableau 67 : Les projets et les normes les plus récentes de l’IASC

ED 28	La comptabilisation des participations dans les entreprises associées et les co-entreprises (juillet 1986)
	« Cadre de présentation des états financiers » (juillet 1988)
ED 32	Comparabilité des états financiers (janvier 1989)
IAS 27	États financiers consolidés et comptabilisation des participations dans des filiales (avril 1989)
IAS 28	Comptabilisation des participations dans les entreprises associées (avril 1989)
IAS 29	Information financière dans les pays hyper inflationnistes (juillet 1989)
ED 35	Information financière relative aux participations dans les co-entreprises (décembre 1989)
IAS 31	Information financière relative aux participations dans les co-entreprises (décembre 1989)

62 - Légitimation du cadre

Parallèlement à ces changements techniques, l’IASC reçoit l’approbation d’organismes reconnus en tant qu’acteurs majeurs des marchés financiers de façon à accroître sa crédibilité vis-à-vis de la communauté financière internationale. Il y a donc la structuration d’un champ autour des normes internationales édictées par l’IASC.

Au niveau international, le normalisateur américain rejoint le groupe consultatif en 1988 et les organismes boursiers sont associés aux travaux de l’IASC. La décision du normalisateur international de démarrer un « *Projet de comparabilité* » en y associant les membres de l’OICV a renforcé le référentiel. La participation de représentants de l’OICV (les chefs comptables de la COB de l’*Ontario Securities Commission* (OSC) et de la SEC) aux réunions du groupe de travail a contribué à l’amélioration des normes internationales du point de vue des investisseurs. Le projet de comparabilité prend de cette façon en compte l’avis des régulateurs boursiers. Un des quatre critères utilisés explicitement pour choisir entre les alternatives comptables était la « *vue des régulateurs et de leurs organisations représentatives, comme l’OICV* » (IASC, 1989, page 12).

Les acteurs français, fortement impliqués dans les différentes organisations capables d’influencer les normes, ont un rôle de premier plan dans la structuration du champ. Depuis 1987, le président de l’IASC est Georges Barthes de Ruythers de nationalité française. Un des représentants de l’OICV est français. De telles positions sont à même de faciliter les interactions entre le normalisateur international et les professionnels

français.

63 - Réceptivité des gestionnaires aux normes de l'IASC

Le référentiel choisi pour établir les états financiers de l'Aérospatiale est légitime aux yeux du directeur comptable. De plus, ce dernier considère que le référentiel américain n'apparaît pas comme une solution. En effet, il est soucieux d'appliquer des normes comptables sur lesquelles il peut peser :

« Les normes SFAS sont avant tout nationales, les normes IAS sont une synthèse des normes continentales et des normes anglo-saxonnes (plus grand dénominateur commun), on peut donc peser sur ces normes et participer à leur élaboration. Le lobbying est très important car il serait dangereux d'appliquer des normes sur lesquelles on ne peut pas peser. »
(Entretien M. Cloix)

Les dirigeants ont donc rejeté les normes américaines, qui pourtant étaient utilisées par les concurrents. D'ailleurs, la comparabilité avec les concurrents n'est pas recherchée. Les concurrents d'Aérospatiale ne sont pas nombreux et ils utilisent les normes américaines. Leur politique comptable n'est pas comparable à celle de l'Aérospatiale.

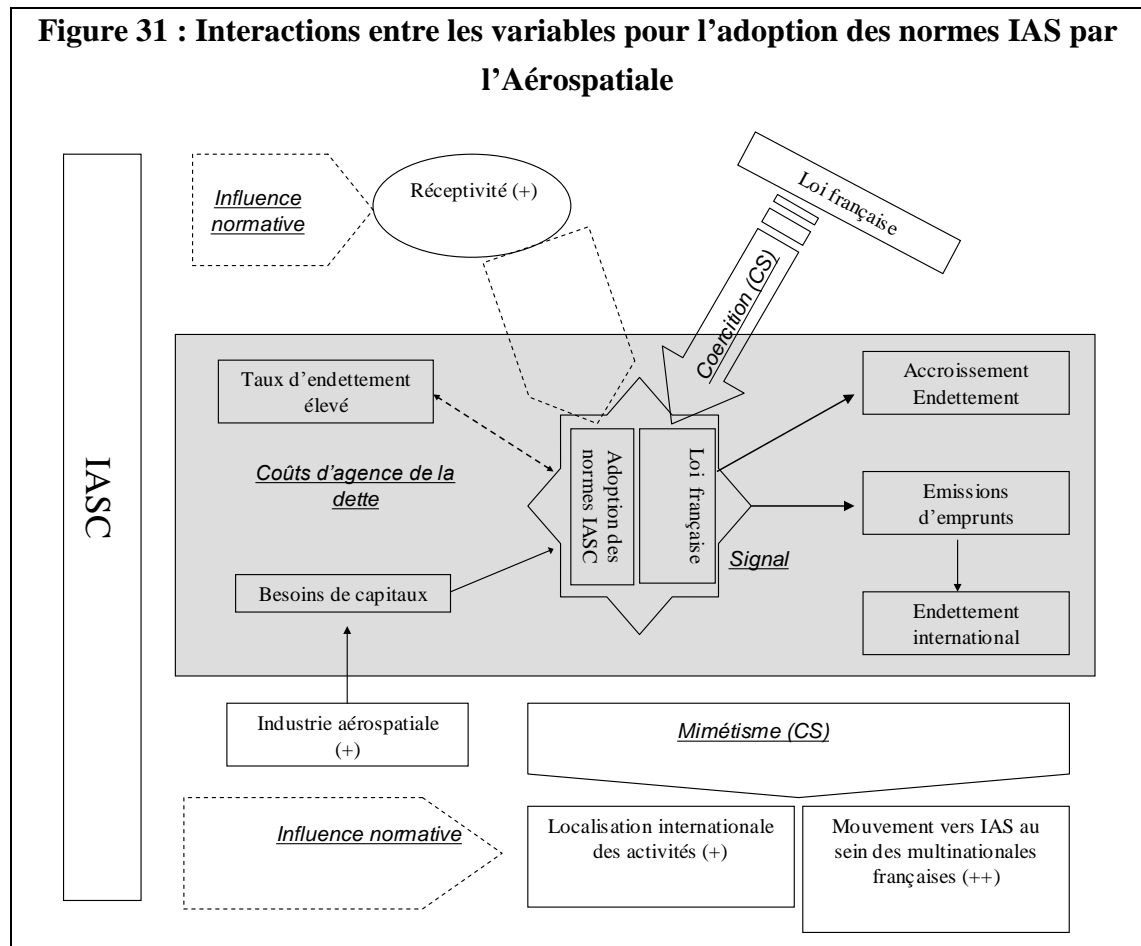
« Nos comptes sont prudents par rapport à ceux de Boeing qui immobilise le triangle de démarrage ensuite amorti sur une série d'avions. » (Entretien avec M. Cloix)

Le groupe de référence n'est donc pas constitué des concurrents.

Dans le cas de l'Aérospatiale, le choix du référentiel relève d'un isomorphisme mimétique. Le référentiel édicté par les professionnels comptables semble s'imposer naturellement. Aucun élément ne permet de faire toutefois référence à une éventuelle influence directe et explicite des auditeurs. L'imposition des normes est ici sournoise et indirecte. Le référentiel développé par les professionnels est appliqué pour faire comme les autres entreprises multinationales (Voir la matrice de synthèse, 9.2.3, annexes, page 164).

(7) Synthèse du cas Aérospatiale

Maintenant, nous faisons la synthèse des résultats empiriques afin de comprendre la décision d'adoption en faisant ressortir les différents facteurs qui l'ont influencée. La figure 31 ci-dessous résume les interactions entre les facteurs issus des deux théories.



Le cas de l'Aérospatiale indique que l'adoption de normes alternatives est effectivement engendrée d'une part par l'existence de coûts d'agence de la dette, et d'autre part par la volonté de se signaler aux investisseurs potentiels. Néanmoins, elle s'insère dans un contexte institutionnel. D'un point de vue normatif, à un niveau global, le référentiel de l'IASC est devenu légitime et de ce fait, s'impose à la population des entreprises françaises les plus importantes. Le choix de l'Aérospatiale est rendu possible en raison de la volonté du directeur comptable d'utiliser celui sur lequel il considère pouvoir

exercer un certain pouvoir plutôt que le modèle américain.

(B) Adoption des normes IASC avec un rapprochement avec les normes américaines par Usinor en 1991

Le Groupe Usinor a été constitué en 1986 lorsque l'État français a regroupé ses participations dans Usinor et dans Sacilor.

(1) Les modalités de l'adoption

Non seulement les dirigeants adoptent des normes internationales, entraînant ainsi des évolutions de la politique comptable, mais de plus ils produisent un tableau de rapprochement avec les US GAAP.

11 - L'adoption des normes internationales en compatibilité avec le cadre national

Le groupe suit les règles comptables françaises mais les options retenues par les dirigeants pour définir la politique comptable rendent les pratiques conformes au référentiel comptable international de l'IASC. Les comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 1990 sont « *établis et présentés en conformité avec la loi du 3 janvier 1985 et le décret d'application du 17 février 1986* » (Usinor, rapport annuel, 1990, page 14, note 1). L'adoption de normes alternatives a donc lieu en 1991. En effet, « *le groupe a décidé d'adopter les principes comptables généralement admis au plan international préconisés par l'International Accounting Standard Committee (IASC)* » (Usinor, rapport annuel 1991, page 12). La conformité avec la loi française et son décret d'application est cependant toujours indiquée.

12 - Les changements de politique comptable

À partir de 1991, plusieurs éléments caractérisent le changement de référentiel : d'une part de nouvelles informations apparaissent dans le rapport annuel vu que la société fournit dorénavant un tableau des flux de trésorerie et des informations pour les segments, et d'autre part le format du compte de résultat évolue.

En 1989, il n'y a pas d'information segmentée. En effet, celle-ci fait son entrée en 1990 avec un découpage qui correspond aux produits. Quatre indicateurs sont concernés : chiffre d'affaires, dotations aux amortissements, résultat courant avant impôt et immobilisations nettes. À partir de 1991, année du changement de référentiel, l'évolution est qualitative mais non pas quantitative. Le découpage retenu est fondé sur trois zones géographiques, la France, les autres pays européens et le reste du monde. Il porte sur l'effectif moyen, les immobilisations corporelles nettes et le chiffre d'affaires par zone géographique.

Jusqu'en 1990, le compte de résultat est présenté en faisant apparaître les soldes intermédiaires de gestion comme la production de l'exercice, les consommations de l'exercice et la valeur ajoutée. Par la suite, le format du compte de résultat évolue vers une présentation par destination.

13 - Un tableau de rapprochement avec les normes américaines

Parallèlement aux comptes établis en suivant le référentiel franco-international, un tableau de rapprochement avec les normes comptables américaines figure dans l'annexe. Ainsi à partir de 1991, il y a une triple référence : au référentiel international, au cadre légal français et aux normes américaines par l'intermédiaire du tableau de rapprochement. Une note de l'annexe appelée « *résumé des différences entre les principes comptables suivis par Usinor Sacilor et ceux généralement acceptés aux États-Unis* » rapproche le résultat français, qui est identique au résultat international, au résultat américain. Le montant du résultat et le montant des capitaux propres sont systématiquement plus importants lorsqu'ils sont calculés en suivant les normes américaines. Le tableau ci-dessus quantifie l'incidence sur le résultat net et sur les capitaux propres des deux référentiels. L'impact chiffré engendré par l'application des normes américaines sur les indicateurs comptables (capitaux propres et résultat) est repris dans le tableau 68 ci-après.

Tableau 68 : Rapprochement des indicateurs comptables

	1991	1992	1993	1994
Résultat net (IAS et français)	-3 032	-2 421	-5 741	1 006
Résultat net (FASB)	-2 556	-1 867	-5 062	1 713
Impact chiffré	-476	-554	-679	-707
Évolution en pourcentage (%)	-19	-3	-13	-41
Capitaux propres (IAS et français)	23 669	20 973	15 080	16 012
Capitaux propres (FASB)	24 325	22 283	17 119	19 862
Impact chiffré	-656	-1310	-2 039	-3 850
Évolution en pourcentage (%)	-3	-6	-12	-19

Source : d'après rapports annuels

Le résultat calculé suivant les normes américaines est systématiquement plus important que le même résultat calculé suivant les normes internationales. L'année d'adoption, l'écart est de presque 20 % puis il augmente après. Il atteint 41 % en 1994. Les capitaux propres sont systématiquement plus importants lorsqu'ils résultent de l'application des normes américaines. Pour les années 1991 à 1993, les pertes sont donc minorées avec les normes américaines. De plus, les écarts tendent même à s'accroître avec le temps. Ainsi, toutes choses étant considérées comme égales par ailleurs, la présentation d'un tableau de rapprochement donne une image plus positive – ou moins négative – du groupe.

14 - Présentation des états financiers

Le seul véritable changement en matière de présentation du compte de résultat réside dans la disparition des soldes intermédiaires de gestion, la production de l'exercice, la consommation de l'exercice, la valeur ajoutée, l'excédent brut d'exploitation (rapport annuel, 1990, page 11). La structure du compte de résultat produit n'est pas très lisible. À l'instar des pratiques antérieures, les dotations aux amortissements sur les écarts d'acquisition sont isolées et apparaissent sur une ligne spécifique. Les éléments exceptionnels sont scindés en courant et non courant. À partir de 1990, les charges de restructuration apparaissent également sur une ligne particulière. Le groupe communique donc en utilisant la distinction entre extraordinaire et non extraordinaire inspirée des comptabilités anglo-saxonnes.

Figure 32 : Compte de résultat de Usinor

Chiffre d'affaires
Coûts des produits vendus
Marge brute
Frais de recherche et développement
Frais commerciaux
Frais généraux et administratifs
Résultat d'exploitation
Résultat financier
Éléments exceptionnels sur opérations courantes
Résultat courant avant impôt et charges de restructuration
Charges de restructuration
Impôts sur les bénéfices
Participation des salariés
Résultat courant après impôts
Éléments extraordinaires
Résultat net des entreprises intégrées
Quote-part dans les résultats des sociétés mises en équivalence
Amortissement et reprise sur provision des écarts d'acquisition
Résultat net de l'ensemble
Intérêts minoritaires
Résultat net – part du groupe
Résultat par action (Francs)
Avant résultat extraordinaire
Net revenant à Usinor Sacilor

Le bilan reste d'inspiration française (format horizontal retenu pour le classement des actifs et des passifs, présentation des capitaux propres avant affectation du résultat). Les valeurs mobilières de placement et les disponibilités qui étaient notées sur deux lignes séparées apparaissent en « trésorerie ». L'actif évolue peu. En revanche, les postes du passif font l'objet d'une réorganisation. Un classement des dettes en fonction des échéances se substitue au classement par nature. Par exemple, les dettes financières à long terme sont scindées entre deux parties : une part à plus d'un an et une part à moins d'un an.

Figure 33 : La structure du bilan de Usinor après l'adoption

Actif au 31 décembre	N	N-1	Passif au 31 décembre	N	N-1
Actif immobilisé			Capitaux propres		
Immobilisations incorporelles nettes			Réserves consolidées		
Immobilisations corporelles brutes			Réserves de conversion		
moins amortissements cumulés			Résultat net de l'exercice - part du groupe		
Immobilisations corporelles nettes			Total		
Titres de participation mis en équivalence			Intérêts minoritaires		
Autres immobilisations financières			Provisions pour pensions et avantages		
Total			Autres provisions à long terme		
Actif circulant			Emprunts subordonnés		
Stocks et en-cours			Dettes financières à plus d'un an		
Clients et comptes rattachés			Autres dettes		
Autres créances			Dettes subordonnées - part à moins d'un an		
Trésorerie			Dettes financières à long terme - part à moins d'un an		
			Provisions - part à moins d'un an		
			Dettes financières à court terme		
			Autres dettes		
Total			Total		
TOTAL DE L'ACTIF			TOTAL DU PASSIF		

La politique comptable est compatible avec la législation française et en même temps conforme aux normes internationales. De plus, une réconciliation des indicateurs avec les normes américaines est produite. Elle répond simultanément aux attentes de trois environnements institutionnels (français, européen et américain). (Voir la matrice d'effets, 10.2.2, annexes, page 183). La proposition I.0.1 est corroborée.

Ainsi, il y a bel et bien adoption de normes alternatives et les états financiers sont certifiés par un auditeur international.

(2) Les coûts d'agence du capital

Le groupe ne connaît aucune réorganisation particulière au moment de l'adoption. Nous insistons sur la place prépondérante de l'État dans le contrôle de l'entreprise. Aussi, nous montrons qu'en dépit d'une volonté apparente dès 1991, les dirigeants n'ont finalement privatisé le capital de l'entreprise que quatre années plus tard.

21 - Contrôle étatique du capital

L'État contrôle, directement l'intégralité du capital, jusqu'en 1991. Ensuite, le contrôle s'exerce également par l'intermédiaire du Crédit Lyonnais qui est une banque nationalisée. Pratiquement, il ne perd le contrôle du capital de l'entreprise qu'en 1995 avec la privatisation, c'est-à-dire quatre années après l'adoption de normes alternatives.

Mais une dilution, apparente, du contrôle de l'État se fait jour dès 1991 puisque le nombre d'actions passe de 100 000 000 au 31 décembre 1990 à 186 544 395 actions en 1991. Finalement, il atteint 243 217 928 en 1995. Concrètement, il y a deux augmentations de capital, la première a lieu en 1991 et la seconde en 1995. Cette dernière est probablement sans lien avec l'adoption car la période séparant ce fait de la date d'adoption est trop importante. Néanmoins, l'adoption peut éventuellement faire partie des moyens mis en œuvre pour préparer la privatisation.

En 1991, l'accroissement du capital correspond à une augmentation de capital souscrite par une banque française nationalisée (le Crédit Lyonnais), la banque entrant au terme d'un montage financier à hauteur de 20 % dans le capital de Usinor à côté de l'État français.

Tableau 69 : La répartition du capital d'Usinor-Sacilor

	Avant	Pendant (1991)	Après (1995)
État	100 %	80 %	9,84 %
Crédit Lyonnais		20 %	2,51 %
Salariés			3,56 %
Acquéreurs dans le cadre de la vente gré à gré			15,00 %
Usinor Sacilor (salariés)			0,40 %
Public			68,69 %

Source : document de référence, COB, 1995.

L'augmentation de capital de 1995 porte sur 56 180 actions, soit un montant de 4 762 millions de francs qui correspond aux modifications du capital engendrées par la privatisation de l'entreprise autorisée par le décret n° 95-748 du 31 mai 1995. Le tableau ci-dessus montre l'évolution du capital entre 1989 et 1995. La première référence à des normes alternatives est très antérieure chronologiquement à la privatisation, qui ainsi n'est pas le catalyseur de l'adoption. La campagne en faveur des privatisations ne commence qu'en 1993.

22 - Une volonté de lever des fonds

Les dirigeants du groupe manifestent leur volonté de lever des fonds. Cependant, pour eux, le recours au marché américain n'est pas indispensable, les marchés européens apparaissent comme étant suffisamment importants. Les dirigeants ne semblent pas intéressés par les capitaux américains :

« Les marchés européens ne sont pas négligeables, comparez le volume des marchés américains et européens » (Entretien avec le directeur comptable du groupe).

La recherche de capitaux a donc pu éventuellement jouer un rôle. Quoique avec un décalage important dans le temps, cet élément pourrait être renforcé par la possibilité d'une privatisation à terme.

Il n'y a pas d'appel de fonds antérieurement à la mise en conformité. L'analyse de l'évolution du capital montre qu'il est stable jusqu'en 1991.

La proposition relative au conflit existant entre les actionnaires et les dirigeants n'est pas validée à moins de supposer que les dirigeants envisageaient la privatisation, cette proposition étant assez peu probable. La seule augmentation de capital rattachable directement à l'adoption de normes alternatives se fait au profit d'un actionnaire contrôlé par l'État et elle n'a donc que peu de conséquences sur la structure de contrôle de l'entreprise.

(3) Les coûts d'agence de la dette

Nous analysons le poids relatif des dettes par rapport aux capitaux propres, puis insistons sur la place prépondérante des créanciers.

31 - Poids relatif des dettes par rapport aux capitaux propres

L'endettement, à moyen et long terme, représente plus de 90 % des capitaux propres. Ce niveau d'endettement n'est pas excessivement élevé. Cependant, il s'accroît par la suite pour atteindre 118 % l'année qui suit l'adoption des normes alternatives. Structurellement, les créanciers et les actionnaires sont néanmoins dans un conflit d'agence. Les capacités d'endettement sont quasi nulles et donc tout accroissement de l'endettement rendrait le conflit d'agence encore plus tangible. En effet, l'amélioration du ratio d'endettement est en 1991, un des objectifs des dirigeants du groupe (*Le Monde*, 16/07/1991).

32 - Place prépondérante des créanciers étrangers

De 1989 à 1992, la part des financements étrangers passe de moins du quart à la moitié des financements totaux. L'année de l'adoption, les financements en devises étrangères correspondent à déjà 45 % du montant des emprunts. Ils représentent 40 % des financements en 1993. Surtout, tous les emprunts de 1991 sont libellés en dollars, ce qui est une justification suffisante du tableau de rapprochement avec les normes américaines dans une logique d'agence.

Tableau 70 : Les emprunts effectués par Usinor sous forme d'appel public à l'épargne

Année	Entreprise	Caractéristiques	Montants	Monnaie
1984	Usinor	PIBOR 6 mois	1 100	MF
1984	Usinor	PIBOR 6 mois	1 000	MF
1985	Usinor	PIBOR 6 mois	600	MF
1985	Usinor	PIBOR 6 mois	800	MF
1985	Usinor	PIBOR 6 mois	500	MF
1985	Usinor	10 %	1539	MF
1985	Usinor	PIBOR 6 mois	800	MF
1985	Usinor	PIBOR 6 mois	680	MF
1989	Valourec	ORA 7,25 %	509	MF
1991	Usinor	LIBOR 6 mois	50	MUSD
1991	Usinor	LIBOR 6 mois	44,3	MUSD
1991	Usinor	LIBOR 6 mois	41	MUSD
1991	J & L	LIBOR 3 mois	145	MUSD
1992	Usinor	LIBOR 3 mois	31	MUSD
1992	Usinor	LIBOR 3 mois	31,4	MUSD
1992	Usinor	8,17 %	150	MDEM
1994	Sollac	PIBOR 3 mois	1 022	MF
1994	Ugine	LIBOR 3 mois	135	MUSD
1994	Unimetal	PIBOR 3 mois	400	MF

33 - Notation par une agence de Rating

En juin 1991, l'agence de notation financière américaine Moody's attribue une note à la dette de Usinor Sacilor sans que l'entreprise ait sollicité un examen. Cette note est assez médiocre : un simple A. Cette note démontre que les coûts d'agence de la dette sont importants.

L'année 1991 est marquée par l'émission de plusieurs emprunts en dollars. Dès lors, le

taux d'endettement dépasse les limites raisonnables juste après l'adoption. Les nouveaux emprunts contractés après l'adoption sont, tous, sans exception, libellés en eurodollars. Le tableau de rapprochement trouve ainsi sa justification dans la certification américaine. Ainsi, il apparaît comme étant pleinement justifié dans le cadre de la théorie de l'agence.

L'adoption est d'abord liée à l'endettement international. (Voir matrice de synthèse, 10.1.4, annexes, page 175). Un possible conflit d'agence entre les dirigeants et les actionnaires a éventuellement pu être anticipé. Tant l'usage d'un référentiel international que celui d'un tableau de rapprochement réduisent l'asymétrie d'information entre les dirigeants français et les bailleurs de fonds américains¹³⁴. (Voir matrice chronologique, 10.1.3, annexes, page 174).

(4) Isomorphisme coercitif

41 - Une législation française permissive

L'adoption en France d'une législation comptable permettant des pratiques dérogatoires par rapport aux règles comptables régissant les comptes sociaux a ouvert aux entreprises de nouvelles possibilités de comptabilisation en phase avec celles utilisées sur le plan international. La compatibilité des dispositions réglementaires françaises avec le contenu des normes internationales existantes a donc été structurante. La loi a finalement favorisé « en creux » fortement l'adoption du référentiel de l'IASC par les entreprises françaises. L'absence de contradictions majeures entre la loi obligatoire et les référentiels internationaux est un prérequis à l'adoption des normes de l'IASC. La loi de 1985 et son décret d'application de 1986 en permettant des pratiques dérogatoires de celles applicables aux comptes sociaux permettent à l'entreprise Usinor de mettre ses pratiques comptables en phase avec les normes internationales sans déroger aux règles en vigueur en France. Il n'y a pas de coercition.

¹³⁴ Le raisonnement suppose que les dettes en dollars sont souscrites par des Américains. C'est une conjecture qui reste à démontrer.

42 - Non-cotation

Le groupe n'est pas coté en Bourse, ni en France, ni à l'étranger.

(5) Isomorphisme mimétique

Pour évaluer le rôle du mimétisme, nous avons vu dans quelle mesure il y avait une identification aux multinationales, puis nous avons analysé successivement le comportement des concurrents et celui des autres entreprises françaises.

51 - Une tendance générale vers l'IASC

Dès lors que l'on analyse les changements de référentiels comptables opérés par les entreprises françaises les plus importantes, on met en évidence des changements qui ne touchent pas seulement une entreprise mais qui apparaissent au niveau de la population d'entreprises. Aussi, nous constatons que les années 1989 à 1991 sont marquées par un mouvement en faveur des normes de l'IASC. Entre 1986 et 1993, pour les premiers adoptants appartenant à la population des 100 plus grandes entreprises industrielles françaises, il n'y a eu aucune adoption formelle envers le référentiel américain. La lecture des tableaux 71 ci-après et aussi le tableau 65 (page 405) montre que la totalité des adoptions correspondent toutes à une mise en compatibilité des pratiques des entreprises avec les normes de l'IASC. Le comportement d'Usinor s'inscrit ainsi dans la lignée d'un mouvement général qui a démarré en 1989. Cependant le choix opéré par les dirigeants d'Usinor est quelque peu en rupture pour deux raisons : l'évolution est assez tardive et un tableau de rapprochement avec les normes américaines rappelle l'importance de celles-ci.

Tableau 71 : les nouvelles adoptions à partir de 1990

Entreprises	1 ^e adoption	Changements ultérieurs
Merlin Gérin	IASC, 1990	
Pinault	IASC, 1990	Abandon de la référence en 1991
Moulinex	IASC, 1991	
Usinor	IASC, 1991	SFAS 87 et SFAS 106 en 1991 SFAS 106 et SFAS 109 en 1992
OCP	IASC, 1991	
Five-Live	International, 1993	

52 - Le groupe Usinor est une multinationale

Le groupe Usinor est fortement internationalisé puisque la majeure partie de son chiffre d'affaires est réalisée à l'étranger. Le tableau 72 montre que la part du chiffre d'affaires réalisée à l'étranger représente deux tiers du chiffre d'affaires total du groupe.

Tableau 72 : Répartition géographique du CA de Usinor 1991-1994

	1991		1992		1993		1994	
France	33 157	34,12 %	28 483	32,76 %	24 237	32,18 %	25 227	31,75 %
Autre CEE	38 851	39,98 %	37 288	42,88 %	27 363	36,33 %	28 623	36,02 %
États-Unis	12 049	12,40 %	10 455	12,02 %	11 222	14,90 %	13 337	16,78 %
RDM	13 120	13,50 %	10 724	12,33 %	12 487	16,58 %	12 271	15,44 %
Total	97 177		86 950		75 309		79 458	

RDM : reste du monde

53 - Pratiques des concurrents

Le référentiel de l'IASC répond également à un souci de comparabilité avec les autres entreprises opérant en Europe. Le groupe de référence ne semble pas être le secteur de la sidérurgie mais tout simplement les entreprises européennes. Les normes IAS sont pour les dirigeants une marque « européenne ». Le moteur de l'adoption est donc plutôt géographique que sectoriel. Une telle attitude évoque une sorte de citoyenneté de l'entreprise qui coïncide avec l'idée qu'il y aurait un archétype d'entreprise européenne. Ce comportement de l'entreprise par rapport à cet archétype est appréhendé négativement. Les entreprises n'étant pas américaines, elles n'adoptent pas, à moins d'y être contraintes, les US GAAP qui restent des normes nationales.

Le modèle n'est pas tant le leader européen que les autres entreprises européennes. En effet, c'est l'adjonction d'un tableau de rapprochement avec les normes américaines qui assure la comparabilité avec l'ensemble des concurrents quel que soit leur référentiel.

« pas de problèmes de communication à condition que les écarts entre les chiffres IAS et US soient faibles [...] les leaders sont japonais (Nippon Steel) et coréens ; ils ont adopté le référentiel FASB. Les Européens (RFA) ont un référentiel IAS. La technique de raccordement suffit à la comparabilité avec les leaders... » (Entretien avec le directeur comptable).

Finalement, la comparabilité avec les concurrents peut aisément être satisfaite avec un rapprochement chiffré.

L'adoption s'inscrit alors à la fin d'un mouvement général vers les normes IAS. L'entreprise est très internationalisée et européenne. On peut interpréter cela comme un effet mimétique.

(6) Isomorphisme normatif

61 - Institutionnalisation des normes IAS

La stratégie de légitimation de l'IASC se poursuit. L'organisation parachève un programme de modernisation en association, en sus des organismes de régulations boursières, avec les normalisateurs comptables nationaux et régionaux.

À partir de 1990, une première conférence annuelle, ayant pour but d'aider à atteindre les objectifs de comparabilité des normes, a été organisée avec l'aide de la Fédération des experts-comptables Européens (FEE) du FASB et 19 autres organismes de normalisation. En outre, depuis mars 1990, la Commission européenne a le statut d'observateur au sein du Conseil de l'IASC. En mars 1990, l'OICV était représentée par plusieurs personnes : les chefs comptables de la COB, de l'*Ontario Securities Commission* (OSC), un chef comptable de la SEC et un représentant de l'organisme de régulation boursière britannique.

Sur le plan technique, le Conseil de l'IASC s'est tenu les 20 et 22 juin à Paris et a voté la déclaration d'intention de juillet 1990 : « Comparabilité des états financiers ».

Parallèlement, Le projet de comparabilité s'est transformé en un projet d'amélioration (*Improvement Project*) en vue d'implémenter les changements de la phase de comparabilité. De façon générale, l'amélioration des normes existantes avec la réduction du nombre d'options dans les normes est déjà bien avancée à la fin de l'année 1991.

62 - Certification internationale

L'année de l'adoption, les comptes consolidés font l'objet, pour la première fois, d'une réelle certification internationale. En effet, jusqu'en 1990, les états financiers étaient certifiés par les commissaires aux comptes habituels, respectivement Calan Ramolino et Frinault Fiduciaire. M. Barthes de Ruythers qui représente Frinault Fiduciaire (cabinet français membre du réseau Arthur Andersen) a été désigné en 1987. Mais à partir de 1991, le cabinet Arthur Andersen apparaît dès lors explicitement et on aboutit à une certification conjointe. De surcroît, la signature est localisée à Chicago.

63 - Le rôle des auditeurs et des managers

L'adoption ne résulte pas directement d'un changement d'auditeur. Toutefois, une américanisation de la certification se fait jour. Celle-ci résulte notamment de l'apparition d'une nouvelle personnalité représentant directement Arthur Andersen, M. Grossman. La signature est désormais américaine, la ville de Chicago, siège du cabinet d'audit, est explicitement citée. Les nouveaux auditeurs, de nationalité américaine, ont sans doute prescrit les normes américaines mais les dirigeants du groupe préféraient visiblement les normes internationales de l'IASC. Le directeur comptable explique ainsi que le groupe Usinor est européen alors que les normes américaines sont perçues d'abord comme formant un référentiel national. Parallèlement, le directeur comptable nuance son propos en expliquant que le choix de la réconciliation n'a pu s'exercer que dans des limites techniques.

« Le référentiel du FASB est un référentiel national qui colle à la normalisation US adaptée à l'environnement américain [...] pas de problèmes de communication à condition que les écarts entre les chiffres IAS et US soient faibles » (Entretien, MG).

Donc, les professionnels n'apparaissent pas avoir joué un rôle déterminant par rapport aux normes IAS. Ils seraient plutôt à l'origine du tableau de rapprochement. La solution finale étant un compromis entre une prescription américaine et une réceptivité française.

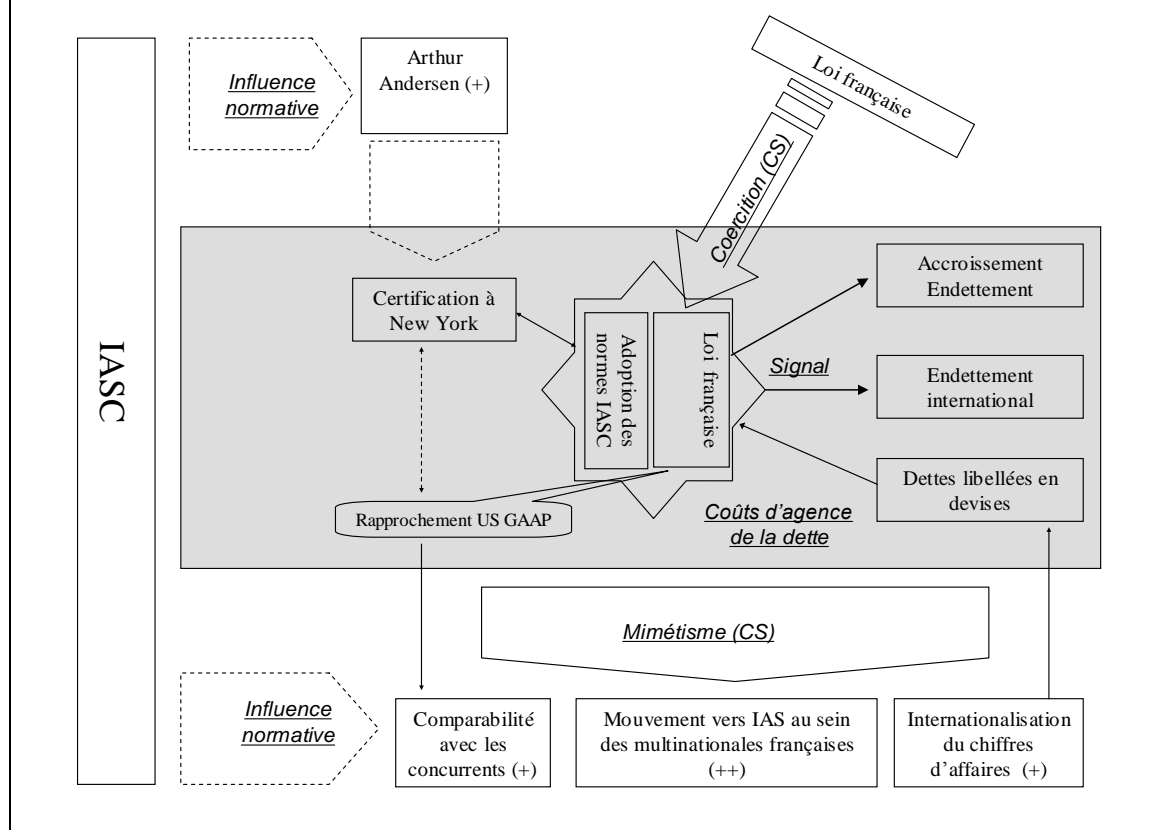
La solution retenue caractérise un rapport de force entre les dirigeants, les impératifs techniques (communiquer avec les bailleurs de fonds américains) et les auditeurs. Les influences normatives sont doubles : externes mais aussi internes.

Les dirigeants du groupe mettent en conformité les pratiques comptables avec les normes IAS tout en restant dans le cadre de la loi de 1985 et du décret de 1986. La loi n'a donc pas joué négativement vis-à-vis de l'adoption. Parallèlement, ils produisent un tableau de rapprochement avec les normes américaines. Ce dernier permettant d'obtenir une certification américaine et très probablement de répondre, parallèlement, aux demandes des investisseurs (voir partie sur la théorie de l'agence ci-dessus). (Voir la matrice de synthèse, 10.2.3, page 184).

(7) Synthèse du cas Usinor

Maintenant, nous faisons la synthèse des résultats empiriques afin de comprendre la décision d'adoption en faisant ressortir les différents facteurs qui l'ont influencée.

Figure 34 : Interactions entre les variables pour l'adoption des IAS par Usinor



Le schéma ci-dessus illustre les interactions entre les variables d'agence et les variables institutionnelles. On constate que des émissions d'emprunts en dollars aboutissent à l'arrivée de créanciers américains. Ainsi se développe un conflit d'agence entre ces derniers et l'État actionnaire. En conséquence, les dirigeants optent pour des normes alternatives, qui de plus permettent d'obtenir une certification internationale. Si la théorie de l'agence justifie le passage vers des normes alternatives. Les modalités d'adoption ne sont que la reproduction des contraintes institutionnelles. En tant qu'entreprise européenne, les normes américaines ne peuvent servir de principes de référence, alors que les normes IAS remplissent cette fonction tout en permettant la comparabilité avec certains concurrents. Finalement, le rapprochement avec les normes américaines permet la comparabilité avec les autres.

(C) Adoption des US GAAP par Coflexip en 1993

Coflexip est une société qui a été créée en 1971. Son secteur d'activité est l'industrie parapétrolière sous-marine. Son développement a reposé pendant longtemps sur une croissance interne avec la création de filiales aux États-Unis en 1974 et au Brésil en 1977. Plus récemment, le groupe s'est développé en Europe avec l'ouverture de filiales, au Royaume-Uni en 1987 et en Norvège en 1989. Au début de la décennie 1990, la croissance externe prend le pas sur la croissance interne, avec notamment l'acquisition de la société américaine Perry Peck.

(1) Les modalités de l'adoption

11 - Adoption des US GAAP dans le respect du cadre français

La société Coflexip se réfère aux normes comptables américaines à partir de 1993. Auparavant, seules les règles comptables françaises étaient appliquées. L'adoption est considérée comme efficace puisque les méthodes comptables retenues dans les comptes consolidés sont certifiées comme étant en conformité avec les normes comptables américaines.

L'adoption de normes alternatives, en l'occurrence les US GAAP, se fait tout en maintenant une compatibilité des pratiques comptables avec la législation française.

12 - Les changements comptables

La politique comptable a été revue. Les changements concernent surtout les publications d'informations et dans une moindre mesure les méthodes d'évaluation. Ces dernières semblent avoir été anticipées en partie. Dès 1992, soit une année avant le mouvement vers les US GAAP, les contrats à long terme sont comptabilisés selon la méthode de l'avancement. Auparavant, le référentiel n'était pas stabilisé sur les aspects gestion de projet, les dirigeants utilisaient la méthode de l'achèvement. Quant aux publications d'informations, elles sont conformes au contenu du rapport 20 – F.

« L'activité est fondée sur des contrats à long terme, c'est un métier de gestion de projets, cela a permis de booster la politique comptable puisqu'on est passé de l'achèvement à l'avancement » (Entretien avec le commissaire aux comptes français).

Bien que les pratiques restent compatibles avec les règles françaises, l'adoption est substantielle.

13 - La présentation des états financiers

Le compte de résultat est complètement remanié suite à l'adoption des normes américaines « US GAAP ». Le compte de résultat fourni dans les états financiers est similaire à celui du document d'enregistrement auprès de la SEC, le rapport 20 – F. La figure 35 en reprend la structure. Auparavant, le groupe produisait deux comptes de résultats (le premier selon le découpage du plan comptable français (exploitation, financier et exceptionnel) et le second qui faisait ressortir les soldes intermédiaires de gestion, évoqués dans le cas précédent.

Figure 35 : Compte de résultat de Coflexip après l'adoption

Chiffre d'affaires
Coûts et charges d'exploitation
Dotations aux amortissements
Frais commerciaux et administratifs
Résultat opérationnel
Produits financiers
Frais financiers
Gains de change (net)
Quote-part dans les sociétés mises en équivalence
Résultat avant impôts et intérêts minoritaires
Impôts sur les sociétés
Intérêts minoritaires
Résultat net consolidé
Résultat net consolidé par action (a)
actions ordinaires et équivalents
après conversion des obligations convertibles
Nombre moyen d'actions et équivalent émis
actions ordinaires et équivalents
après conversion des obligations convertibles

À l'instar du compte de résultat, l'organisation des rubriques du bilan est calquée sur

celle retenue dans le rapport 20 – F déposé auprès de la SEC ; toutefois, les grandes catégories sont reclassées selon le format français : les actifs sont notés par liquidité croissante (décroissante en normes américaines) et les capitaux propres sont au-dessus des dettes, les dettes à long terme apparaissant avant les dettes courantes.

Figure 36 : La structure du bilan de Coflexip après l'adoption

Actif
Immobilisations incorporelles
Immobilisations corporelles
Titres et avances, sociétés mises en équivalence
Prêts, avances et autres actifs à long terme
Total actif immobilisé
Contrats à long terme
Stocks
Clients et comptes rattachés
Impôts différés
Charges constatées d'avance et
Autres actifs d'exploitation
Trésorerie
Total actif circulant
Total actif
Passif
Capital social appelé et souscrit
Primes et actions
propres
Réserves
Écarts de conversion
Résultat net de la période
Total capitaux propres
Intérêts minoritaires
Fonds non remboursables et assimilés
Dettes à long terme
Obligations convertibles en actions
Impôts différés
Autres passifs à long terme
Total passifs à long terme
Partie à moins d'un an des dettes à long terme
Fournisseurs et comptes rattachés
Acomptes émis sur contrats à long terme
Impôts différés
Autres passifs à court terme
Découverts et lignes bancaires à court terme
Total passif à court terme
Total passif

De plus, l'adoption va de pair avec l'apparition d'un tableau de trésorerie conforme aux

recommandations de la SFAS 95. Il n'y avait ni tableau de financement, ni *a fortiori* de tableau de trésorerie en 1992.

La proposition I.0.1 n'est pas corroborée. (Voir matrice d'effets, 11.2.2, annexes, page 201).

(2) Les coûts d'agence du capital

L'organisation interne du groupe n'évolue pas fondamentalement au cours de la période (2.1). Toutefois, la structure de contrôle est radicalement modifiée avec l'arrivée d'actionnaires américains (2.2).

21 - Absence de réorganisation

Le groupe ne connaît pas de réorganisation majeure de ses structures. En revanche, une révolution se fait jour au niveau capitalistique. En effet, la société alors fermée est devenue une société cotée aux États-Unis et en France avec des actionnaires américains.

22 - Changement de la structure de contrôle

Les actions de l'entreprise sont cotées au règlement mensuel de Paris le 7 décembre 1994. Le 15 décembre 1994, une émission de 4 126 200 actions (augmentation de capital ouverte au public et réservée à Stena International a lieu. Le 15 janvier 1995, l'entreprise procède à une augmentation de capital (émission de 53 702 actions) réservée aux salariés. De plus, le titre a été, antérieurement, introduit à la Bourse de New York.

Le tableau 74 reprend l'évolution de la répartition de l'actionnariat de 1992 à 1997. Il indique qu'à partir de l'année de l'adoption des normes américaines, la composition de l'actionnariat évolue fortement.

Tableau 73 : Évolution de la répartition du capital de Coflexip

	31/12/92	31/12/93	31/12/94	31/12/95	31/12/96	31/12/97
Groupe Elf	35,43	22,47	8	8	7,98	3,22
Groupe Scor	25,68	22,43	8	8	7,98	0
Isis	25,90	21,82	16,35	16,34	16,31	19,96
Stena international	Non	Non	18	17,98	17,96	17,96
Public	Non	29,91	47,26	49,68	49,77	58,86
Autre	12,99	3,37	2,39		-	-

On peut constater que la part du capital diffusée auprès du public représente près de 50 % des actions deux ans après l'adoption. Or, le titre n'était pas coté l'année précédant la première augmentation de capital. Parallèlement, à l'exception de Isis, les actionnaires historiques se sont désengagés, détenant chacun plus de 25 % en 1992, leurs participations sont tombées respectivement à 8 % pour Elf et la Scor et à légèrement plus de 16 % pour Isis.

23 - Une ouverture du capital en direction des investisseurs nord-américains

Cette évolution est imputable à l'introduction de la société sur un marché financier aux États-Unis le 17 novembre 1993. Le tableau ci-dessous rend compte des différentes augmentations de capital de 1992 à 1995.

Tableau 74 : Les augmentations de capital de Coflexip

Date de l'émission	Volume de l'émission (nombre ; valeur nominale en francs)	Commentaires
1/01/1992	502 000 ; 100	
AG 28/04/1993	1 004 000 ; 100	Augmentation de capital par incorporation de prime d'émission
AG 27/11/1993	10 040 000 ; 10	Division du nombre d'actions par 10
1993	11 332 618 ; 10	Émission de 1 292 618 actions
1994	15 552 431 ; 10	1 326 200 actions dans le cadre de l'introduction à la Bourse de Paris et d'une offre simultanée sur le NASDAQ.

La cotation sur le NASDAQ permet l'ouverture du capital de l'entreprise au profit du public américain.

« Les destinataires des états financiers sont avant tout, prioritairement les investisseurs américains » (Entretien avec le commissaire aux comptes).

Ainsi, l'introduction sur le NASDAQ est accompagnée par une augmentation de capital qui se concrétise par l'émission de 1 288 488 actions. De surcroît, la même année, 4 130 actions sont créées au titre de la levée de souscription d'actions.

Ainsi, un conflit d'agence entre les dirigeants et les actionnaires américains se fait jour. Il a donc un accroissement très important des coûts d'agence du capital inhérent au conflit d'agence entre les dirigeants et les nouveaux actionnaires.

Il n'y a pas de refonte de l'organisation interne mais une politique d'acquisition aux États-Unis après l'adoption des normes alternatives. L'entreprise procède à son premier appel public à l'épargne, lequel se traduit par une augmentation de capital en numéraire. Cet événement marque le passage du statut de société fermée à celui de société ouverte. La cotation du titre sur une Bourse américaine aboutit à une dispersion du capital au profit d'actionnaires américains. La théorie des coûts d'agence du capital est corroborée.

(3) Les coûts d'agence de la dette

31 - Un endettement faible

Le taux d'endettement est faible jusqu'en 1993 inclus, mais il augmente à partir de 1994 comme l'indique le tableau ci-dessous. La part des dettes à long et moyen terme représente, quoi qu'il en soit, plus des deux tiers des capitaux propres et ce ratio est proche du seuil de 1 qui caractérise un conflit d'agence entre les créanciers et les actionnaires en 1995.

Tableau 75 : Endettement de Coflexip

	1992	1993	1994	1995	1996
R1 (DLMT / situation nette)	0,53	0,43	0,89	0,95	0,82

32 - Le poids des créanciers étrangers

Le poids relatif des créanciers étrangers augmente au cours du temps. À partir de 1994, soit l'année qui suit l'adoption, les créances sont majoritairement libellées en dollars. En effet, l'analyse financière révèle que l'endettement en dollars représente 60 % de l'endettement à long et moyen terme en 1994. Le financement de la politique d'acquisition aux États-Unis explique l'augmentation du montant et de la proportion des emprunts libellés en dollars. L'acquisition de Stena off shore à la fin de l'année 1994, avait été financée avec un emprunt obligataire d'un montant de 98 000 dollars (523 908 francs). D'ailleurs, les obligations émises sont convertibles en 2 227 272 actions ordinaires entre le 15 décembre 1996 et le 15 décembre 1999.

Le tableau 76 ci-dessous donne la répartition par devises de l'endettement de Coflexip à partir de 1993. La part relative des dettes libellées en francs français ne cesse de diminuer. Elle représente encore quatre cinquième du total en 1993 mais moins de 1/10^e trois années plus tard. Cette évolution est spectaculaire.

Tableau 76 : Répartition de l'endettement par devises (en pourcentage)

	1993	1994	1996	1995
Francs	79,7	14,3	11,3	9,3
Dollars	19,7	66,6	53,4	56,4
Livre sterling	0,0	18,9	27,9	25,6
Dollars australiens	0,0		6,9	8,6
Autres	0,6	0,2	0,3	0,0

L'année d'adoption du référentiel américain, le niveau de l'endettement était assez faible, et de plus, les contrats de dettes étaient libellés essentiellement en francs français. Ainsi, le but de l'adoption n'est pas de gérer un conflit entre les créanciers et les actionnaires. En revanche, l'endettement en dollars s'accroissant très fortement après l'adoption, d'éventuelles anticipations des managers quant à la nécessité de lever des fonds, dans le futur, dans le cadre d'une stratégie d'implantation aux États-Unis, pourraient justifier l'adoption qui alors est un signal à destination des créanciers étrangers, les managers ayant besoin de démontrer la supériorité de leur entreprise par rapport aux autres entreprises comparables.

Les coûts d'agence du capital ont effectivement été déterminants quant au choix d'adoption d'un référentiel américain (voir la matrice chronologique, 11.1.3, annexes, page 193 et la matrice de synthèse, 11.1.4, annexes, page 195). De surcroît, l'utilisation de normes compréhensibles par les analystes financiers spécialisés sur le secteur, ces derniers étant américains, apparaît comme un impératif. Alors, la théorie du signal serait validée.

(4) Isomorphisme coercitif

41 - Une législation française permissive

La permissivité de la législation française quant à l'établissement des comptes consolidés ouvre des possibilités de recours à des pratiques dérogatoires par rapport aux règles comptables régissant les comptes sociaux.

Alors que les politiques comptables de Coflexip sont élaborées en suivant les normes américaines, les options retenues par Coflexip dans la définition de sa politique comptable restent ainsi conformes au cadre français.

42 - Une législation américaine contraignante

La loi de 1933 porte sur l'émission d'actions (information ponctuelle) et la loi de 1934 porte sur l'achat et la revente d'actions déjà émises (information périodique). La loi de 1933 impose aux entreprises étrangères de fournir des informations sur la nature de l'offre. De plus, concernant les informations spécifiques sur l'entreprise, les dirigeants peuvent opter pour trois canaux de communication :

- les informations issues du rapport produit pour respecter la loi de 1934 sont insérées dans le document d'enregistrement (F-3)
- une copie des rapports annuels délivrés auprès de la SEC suffit (F-2)
- les informations dont la réconciliation 20 – K sont insérées dans le prospectus d'émission (F-1).

Ces régimes sont les mêmes que ceux imposés aux entreprises américaines (S-1 ; S-2 et S-3).

La loi de 1934 oblige les entreprises à fournir : un rapport annuel (10 –K) et des rapports trimestriels. Les entreprises étrangères doivent fournir un rapport similaire au 10 – K, le rapport 20 – K et ne sont astreintes qu'à des rapports semestriels. Les entreprises étrangères doivent donc respecter la loi de 1933 et la loi de 1934, sauf les dispositions concernant les publications trimestrielles.

43 - Rôle déterminant de la législation boursière américaine

La cotation sur le NASDAQ augmente de façon significative les informations à fournir aux investisseurs. L'utilisation des normes américaines est ainsi parallèle à la réponse à une contrainte extérieure. En effet, la procédure choisie est celle de niveau III qui permet non seulement la cotation des titres de Coflexip mais aussi la levée des capitaux. Le niveau III est le plus contraignant. Il oblige l'entreprise à fournir de très nombreuses informations et à présenter une réconciliation aux normes US ainsi que des informations détaillées sur l'entreprise et son actionnariat.

Tableau 77 : Les contraintes imposées par la SEC

Niveau	Emission Loi 1933	Enregistrement Loi 1934	Obligations imposées à l'émetteur
Niveau 1	F – 1	Exemption	Documents publiés sur le marché d'origine
Niveau 2	F – 2	20 – F	Extensives : réconciliation avec les états financiers selon US GAAP
Niveau 3	F – 3	20 – F	Strictes : informations complètes et réconciliation
Placement privé	Exemption	Exemption	Limitées

Source : Bulletin de l'agence financière de New York

Autrement dit, dans le cas de Coflexip, il n'y a pas eu de choix. En effet, la cotation crée un lien de dépendance entre la SEC et l'entreprise. C'est cette dépendance qui est un catalyseur de l'adoption.

« MC : La cotation est le facteur déclencheur.

JMK : L'adoption des normes est liée au NASDAQ. Les normes US sont un référentiel national. »

On constate que l'adoption de normes alternatives découle en premier lieu de la cotation, c'est-à-dire de la nécessité de respecter la législation américaines en matière d'émission de titres.

(5) Isomorphisme mimétique

Un champ est structuré autour des entreprises du secteur parapétrolier. Or celui-ci est américain. En conséquence, la stratégie de Coflexip est marquée par la volonté des dirigeants de prendre pied et de se développer sur le marché américain.

« Dans le cadre de sa politique visant à accroître ses capacités de production, la société a engagé des discussions avec l'un de ses concurrents, la société américaine Wellstream, en vue de son rachat, qui n'ont pu aboutir en raison de l'opposition des autorités américaines » (rapport de gestion, 1992, page 3).

Un effet sectoriel, selon nous, un indice de mimétisme, quand bien même un intérêt direct est espéré¹³⁵, a contribué au choix des normes américaines. Les analystes américains connaissent bien le secteur parapétrolier, les entreprises de ce secteur préfèrent donc placer du papier sur ce marché.

« Effet du secteur, nécessité de comparaisons sectorielles... Pas d'analystes français spécialisés dans ce secteur... aux États-Unis, on est face à des analystes qui connaissent le métier » (Entretien MC).

Le groupe en dépit de sa nationalité française est une entreprise qui opère dans un secteur dominé par les Américains et doit donc produire des comptes en suivant des méthodes similaires à celles suivies par les groupes du même secteur.

¹³⁵ Ce point fait l'objet de développements dans le chapitre de comparaison des cas.

(6) Isomorphisme normatif

L'adoption ne correspond nullement à un changement du cabinet d'audit. En effet, les comptes sont déjà certifiés par le représentant français de Ernst & Young qui est un cabinet international. Celui-là et un cabinet franco-français (Exco-Audit) représenté par Jean-Pierre Cordier sont les deux cabinets d'audit en charge de la certification. Néanmoins, toutes choses égales par ailleurs, l'année d'adoption des normes américaines correspond à l'arrivée d'une personnalité « pro-US GAAP ». En effet, c'est un auditeur américain, M. Mackey rattaché au représentant français du groupe Ernst & Young, qui se charge du « passage » vers les US GAAP.

De plus, les auditeurs sont explicitement intervenus en tant que prescripteurs. M. MacKey, acteur clé proactif, a été en mesure d'imposer sa vision des choses, face à un management peu préoccupé par les aspects financiers. Le nouvel auditeur en charge du dossier, très favorable aux normes américaines, dresse un véritable plaidoyer en faveur des normes comptables américaines.

« Rôle moteur, proactif de JMK, c'est sa spécialité, cela a été facilité par le fait que le président n'était pas passionné par les problèmes comptables » (Entretien M C).

« Les entreprises qui se financent sur le marché américain sont dans l'obligation d'adopter le référentiel américain, au moins le tableau de passage. Seules les entreprises qui n'ont pas à se financer sur le marché américain font face à un choix » (Entretien JMK).

Selon JMK, la contrainte ne pèse sur les entreprises que si ces dernières collectent effectivement des fonds. En l'absence de besoins de financement, on pourrait très bien imaginer une cotation des titres par l'intermédiaire de certificats de dépôt (ADR en anglais) sans nécessairement que l'entreprise doive produire des états financiers complets. Parallèlement, les banquiers ont éventuellement été prescripteurs. Lors de l'entretien, le commissaire aux comptes indique que ces derniers ont éventuellement joué un rôle, sans toutefois que celui-ci apparaisse comme étant déterminant.

« Même si d'autres facteurs sont à prendre en compte, les gens qui ont joué un rôle, les banques qui placent le papier...peut-être, ce n'est pas exclus... » (Entretien MC).

Les auditeurs (et les banquiers) trouvent un terreau réceptif (isomorphisme normatif). En effet, les dirigeants de Coflexip qui ne sont pas issus d'une culture financière (auparavant ils étaient des ingénieurs) sont éloignés des questions comptables et ne contestent donc pas les auditeurs. L'adoption ne résulte pas d'un choix mais elle s'impose plutôt comme une fatalité à partir de sentiments forgés puis relayés par le lobbying actif des auditeurs.

« La réconciliation n'a pas été choisie [...] pas de discussion lors des AG, je ne dis pas que le problème n'a pas été évoqué [...] Les dirigeants étaient convaincus qu'il fallait des US GAAP ils avaient le sentiment qu'ils ne pouvaient pas aller sur le marché sans les US GAAP » (Entretien MC).

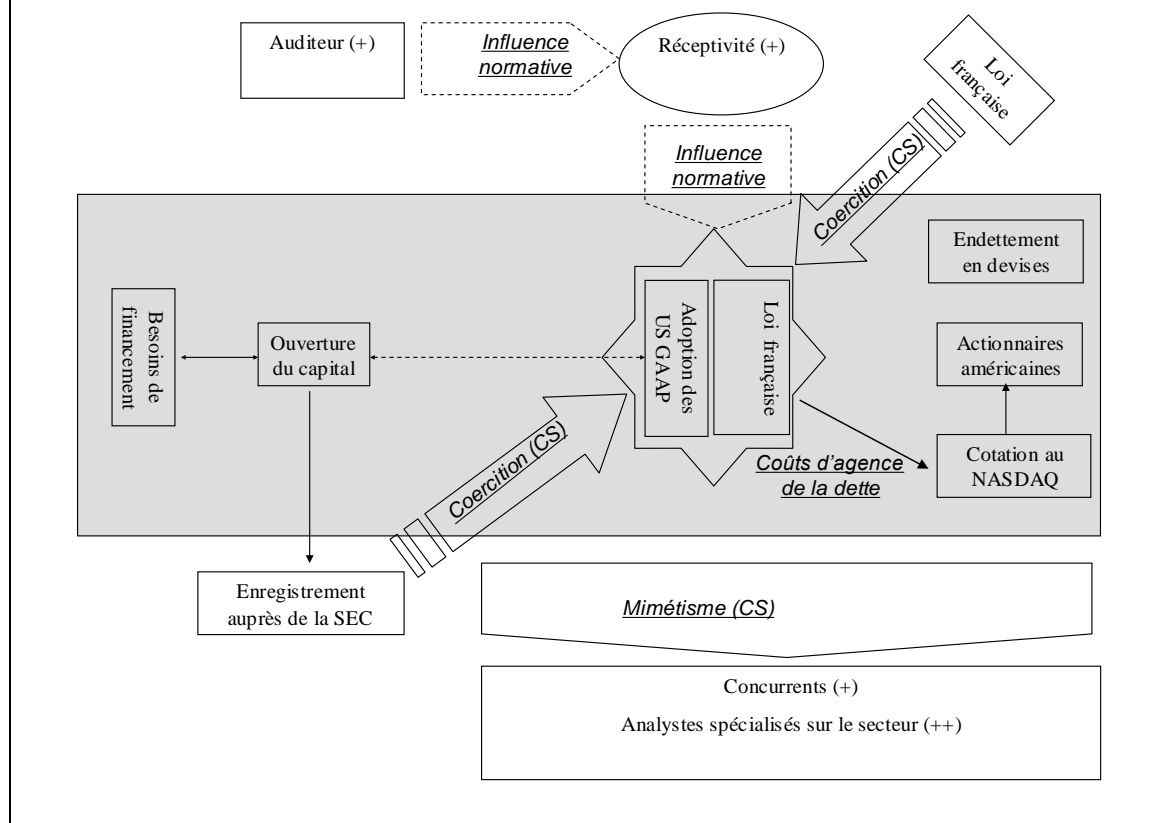
Deux éléments permettent de caractériser la présence d'un isomorphisme normatif : l'intervention des auditeurs et la réceptivité des dirigeants à leurs idées. Ce cas indique que les aspects normatifs résultent des interactions entre des professionnels prescripteurs (rôle des auditeurs, éventuellement des banquiers) et des aspects cognitifs (sensibilisation des gestionnaires au sein des entreprises plus ou moins réceptifs).

Les usages sectoriels produisent un effet mimétique qui sert de catalyseur à l'adoption. Ce dernier est renforcé par la nécessité de produire un rapport 20 – F inhérent à l'enregistrement auprès des autorités de marché américaines (SEC). En outre, l'intervention d'un auditeur américain et la relative passivité des dirigeants ont été déterminantes des modalités du choix. (Voir matrice de synthèse, 11.2.3, annexes, page 202).

(7) Synthèse : adoption des US GAAP par Coflexip

Maintenant, nous faisons la synthèse des résultats empiriques afin de comprendre la décision d'adoption en faisant ressortir les différents facteurs qui l'ont influencée. La figure 37 ci-après résume les interactions entre les facteurs issus des deux théories.

Figure 37 : Interactions entre les variables pour l'adoption des US GAAP par Coflexip



Le schéma ci-dessus illustre les interactions entre les variables d'agence et les variables institutionnelles. On constate que l'ouverture du capital aboutit à l'arrivée d'actionnaires américains. Ainsi se développe un conflit d'agence entre ces derniers et les dirigeants, qui en conséquence, décident d'adopter des normes américaines. Toutefois, cette décision a été rendue obligatoire par l'enregistrement auprès de la SEC, préalable à la cotation. La compatibilité des options retenues tant avec les US GAAP que les normes françaises justifie le jeu unique de comptes. Surtout, elle résulte d'abord de la nécessité d'attirer l'attention des analystes financiers américains. De surcroît, la solution retenue (états financiers au format américain plutôt que réconciliation) a été prescrite par l'auditeur qui faisait face à des ingénieurs, qui sont des novices en matière comptable.

(D) Adoption des US GAAP par Péchiney en 1995

Ce cas rend compte d'un changement de normes alternatives : la substitution des normes américaines aux normes internationales. L'entreprise française avait déjà des pratiques comptables en phase avec le référentiel français et le cadre normatif de l'IASC, mais sa privatisation a conduit à la production d'un jeu complet de comptes en normes américaines. Ainsi, les dirigeants qui utilisaient les normes internationales dans les limites du cadre français pour établir les états financiers consolidés, produisent un second jeu de comptes en adéquation avec les normes américaines.

Le Groupe Péchiney a donc le choix entre plusieurs alternatives : conserver son référentiel Franco-IAS, adopter des pratiques conformes aux normes révisées de l'IASC, adopter des pratiques américaines.

(1) Les modalités d'adoption

11 - Adoption des US GAAP

L'adoption est faite *in extenso*, c'est-à-dire que les dirigeants ne se contentent pas d'un tableau de rapprochement mais ils vont au-delà des obligations imposées par la SEC. En effet, deux jeux de comptes, l'un au format français et l'autre au format américain, apparaissent dans le rapport annuel de l'exercice 1995. En outre, un tableau de rapprochement indique les différences entre les indicateurs comptables selon le corps de normes retenu pour les calculer.

Péchiney, qui utilisait les normes de l'IASC en compatibilité avec le référentiel français, adopte les US GAAP lors de sa privatisation.

Les états financiers sont dissociés en deux jeux de comptes. Le choix majeur, celui des US GAAP, doit être distingué du fait de présenter deux jeux de comptes, qui est un choix secondaire.

« Les comptes consolidés sont établis en conformité avec les principes comptables généralement admis aux États-Unis d'Amérique (« US GAAP »). Les comptes des exercices de 1994 et 1993, précédemment établis conformément aux normes de l'International Accounting Standards Committee, ont été retraités afin d'être homogènes avec ceux de 1995. L'effet de la première application de ces normes est pris en compte dans la situation d'ouverture au 1^{er} janvier 1993. Le Groupe établit en outre des comptes consolidés conformes aux principes définis par la Loi du 3 janvier 1985 («normes françaises »). » (Péchiney, rapport annuel, 1995, page 104 note 1).

12 - Incidences du changement de référentiel

Les tableaux de rapprochement démontrent que les deux référentiels sont globalement compatibles.

Tableau 78 : Rapprochement des résultats et des capitaux propres

	Résultat net			Résultat exploitation			Capitaux propres		
	France	US		France	US		France	US	
1993	- 980	-2 286	133 %	984	-408	-141 %	72 911	73 202	0,40 %
1994	-3 753	-3 181	-15 %	-2 351	-1 348	-43 %	69 645	69 562	-0,12 %
1995	1 465	1 465	0 %	5 265	2 985	-43 %	56 465	56 005	-1 %
1996	-2 979	-2 979	0 %	-2 021	-2 021	0 %	8 609	8 567	0 %
1997	1 817	1 817	0 %	3 313,3	3 313	0 %	9 106	9 076	0 %

Le groupe adopte substantiellement les normes américaines (états financiers séparés).

13 - La présentation du bilan et du compte de résultat

En terme de présentation, les changements sont peu nombreux. En effet, le groupe produisait déjà un tableau des flux de trésorerie en conformité avec la norme IAS 7 ; le compte de résultat, tout en étant conforme aux règles françaises retenait un classement des charges par nature. Le véritable changement réside dans une application stricte de la doctrine américaine qui a pour effet de ne pas faire apparaître les dotations aux amortissements des écarts d'acquisition sur une ligne séparée (Péchiney, rapport annuel, 1995, page 155).

Concernant le bilan, les modalités de reprise d'American Can ont été modifiées entraînant une évolution de présentation et de calcul des impôts différés, qui par ailleurs ne ressortaient pas explicitement en 1994 dans le bilan.

Actif

	1995	1994	1993
Actif immobilisé			
Immobilisations corporelles - nettes			
Ecarts d'acquisition - nets			
Autres immobilisations incorporelles - nettes			
Part d'actif net des sociétés en équivalence			
Titres de participation			
Impôts différés à long terme			
Autres immobilisations			
Actif circulant			
Valeurs d'exploitation - nettes			
Clients et créances d'exploitation			
Impôts différés à court terme			
Autres débiteurs et charges payées d'avance			
Titres de placement			
Disponibilités			
Total de l'actif			

Passif

	1995	1994	1993
Capitaux propres			
Capital			
Actions ordinaires "A"			
Actions privilégiées "B"			
Primes			
Réserves et Report à nouveau			
Résultat net de la période			
Écart de provision retraite			
Écart de conversion			
Intérêts minoritaires			
Provisions à long terme			
Impôts différés à long terme			
Autres provisions à long terme			
Emprunt à long terme			
Dettes à court terme			
Fournisseurs et dettes d'exploitation			
Autres créanciers et charges à payer			
Part à court terme des dettes à long terme			
Concours bancaires courants			
Total du passif et des capitaux propres			
Engagements hors bilan			
note			

La proposition I.0.1 n'est pas corroborée. (Voir la matrice d'effets, 12.2.2, annexes, page 223).

(2) Les coûts d'agence du capital

L'adoption de normes américaines a lieu dans un contexte de privatisation du capital qui permet l'arrivée d'actionnaires américains. Après avoir analysé les modalités de la privatisation et ses effets sur le contrôle de l'entreprise, nous insistons particulièrement sur l'américanisation du capital.

21 - Privatisation

Une augmentation de capital est réalisée dans le cadre de la privatisation. Par définition, la privatisation correspond à la mise sur le marché du capital d'une entreprise détenue par l'État.

Avec la restructuration financière, la répartition du capital change considérablement puisque le public détenant un peu moins de 25 % du capital en détiendra normalement 80 % après la privatisation (*La vie française*, 18 au 24 novembre 1995, page 14). Le phénomène de dispersion du capital, très marqué, laisse supposer un accroissement de l'asymétrie d'information entre les dirigeants et les actionnaires. Le tableau 79 ci-dessous reprend les modifications intervenues dans la répartition des droits de vote de 1994 à 1996, 1995 étant l'année de la privatisation.

Tableau 79 : Répartition des droits de vote dans le capital de Péchiney

	1996		1995		1994	
The Capital Group Companies Inc	10 848 250	13.84	n.d.	-	nd	-
État français – actions A	8 936 118	11.4	9 063 118	15.09	28 190 718	55.78
État français - certificat de DV	1 091 118	1.39	12 443 102	20.72	12 443 102	24.62
Templeton Global Investment	7 143 412	9.12	1 862 450	3.1		
AGF	4 495 694	5.74	4 645 694	7.4	4 432 697	8.77
FMR Corp.	4 483 420	5.72				
Groupe BNP	3 906 546	4.98	3 823 525	6.3	3 823 525	7.57
EDF	3 876 990	4.95	3 749 990	6.24		
CDC	2 367 128	3.02	882 804	1.47		
CS Holding	1 400 000	1.79	1 400 000	2.33		
Salariés	1 700 000	2.17	1 700 000	2.83		
Autres (*)	28 120 700	35.88	20 485 498	34.11	1 648 709	3.26

Source : rapport annuel 1996, page 62.

(*) Dont les certificats d'investissement

La privatisation correspond à un désengagement de l'État qui perd alors le contrôle de l'entreprise. En effet, avant la privatisation, l'entreprise était contrôlée par l'État français. En novembre 1995, le gouvernement français possédait encore 55,8 % du capital, et surtout 80,4 % des droits de vote. Les Assurances générales de France, entreprise du secteur public au moment de la privatisation, et la BNP, banque privatisée en 1993, possédaient, respectivement 8,8 % et 7,6 % du capital et des droits de vote. En outre, la Caisse des dépôts et consignations détenait 3,2 % des droits de vote et du capital. Près du quart du capital circulait néanmoins dans le public. Enfin, la fraction restante du capital, soit 24,6 %, était détenue sous forme de certificats d'investissements. Ces titres hybrides sont des actions avec des droits aux dividendes prioritaires et sans droit de vote ; les droits de vote correspondants étant conférés à l'État français lors de l'émission des titres.

La privatisation se fait sous la triple forme d'une offre publique en France, d'un placement réservé aux employés de Pechiney et d'un placement international. La privatisation comprend notamment une offre publique en France dont l'objectif est d'encourager un grand nombre de particuliers à investir. En conséquence, une catégorie particulière d'ordre est réservée aux individus français et aux nationaux ressortissants de la Communauté européenne. Les parts offertes lors de cette offre publique proviennent de celles détenues par l'État. Il s'ensuit une diffusion plus large de l'actionnariat auparavant concentré entre quelques mains (abstraction faite des 25 % de certificats d'investissement). Elle comprend aussi une offre réservée aux employés, français et étrangers du groupe, 10 % des parts leur étant réservées, une remise de 20 % ou un paiement différé leur étant accordé.

22 - Américanisation du capital

La privatisation comprend aussi un placement international divisé en trois compartiments. Le premier pour les entités légales françaises (fonds mutuels français), le deuxième pour les investisseurs américains et le troisième pour les autres investisseurs étrangers. Les parts destinées au placement international proviennent en partie de celles détenues par l'État mais aussi d'une augmentation de capital pour pallier les besoins de capitaux de Pechiney. Le prix de l'offre a été déterminé en utilisant la procédure du *Bookbuilding* en accord avec plusieurs facteurs pour s'assurer du

développement d'un marché secondaire. Finalement le prix de l'offre internationale a été aligné sur le placement français pour attirer les investisseurs internationaux. De plus, les actions font l'objet d'une cotation à la Bourse de New York. Avec les besoins de capitaux élevés, les gestionnaires pensent qu'ils seront sanctionnés par la communauté financière américaine s'ils se contentent d'un tableau de rapprochement. L'adoption répond ainsi à un souci de bonne valorisation.

« Le groupe se rend compte que l'utilisation des normes SFAS est un atout considérable pour cela (la cotation au NYSE), que c'est une note de crédibilité pour le public américain... Les indications du marché démontraient de plus que le marché valoriserait nettement les entreprises utilisant les normes SFAS, d'où la décision de recourir à ces normes » (Entretien avec PR).

Une explication par la théorie du signal est plausible, les dirigeants désirant que l'entreprise soit valorisée dans les meilleures conditions. En effet, ils croient que le marché valorise les normes américaines, ils espèrent donc que l'adoption des normes américaines réduira le coût du capital. La production d'états financiers complets est plus coûteuse que le choix d'une simple réconciliation. De plus, il est difficile pour les dirigeants de revenir en arrière, c'est-à-dire de se contenter d'une simple réconciliation dans le futur.

(3) Les coûts d'agence de la dette

L'endettement diminue fortement, et parallèlement sa composition voit la part internationale augmenter considérablement.

31 - Le taux d'endettement et les emprunts obligataires

Les dettes diminuent constamment en valeur absolue. Et donc il en est de même pour le ratio d'endettement qui passe de 1,20 en 1994 à 0,59 en 1996.

Tableau 80 : Part relative des emprunts obligataires

	1993	1994	1995	1996	1997
Dettes à long terme	21 942	21 382	10 502	8 274	11 121
Emprunts obligataires	2 560	1 815	1 597	1 562	1 135
	11,67 %	8,49 %	15,21 %	18,87 %	10,21 %

La part des emprunts obligataires est plutôt faible en 1993, elle diminue l'année suivante pour augmenter ensuite, sans toutefois jamais dépasser le seuil de un cinquième.

32 - Une part des devises croissante

Empiriquement, force est de constater que l'endettement en devises est important et augmente de façon significative. On assiste à une inversion de la proportion des emprunts en devises à partir de 1996, c'est-à-dire juste après l'adoption. En outre, l'endettement en dollars représente les quatre cinquièmes de l'endettement total.

Tableau 81 : Emprunts en devises de Péchiney (ventilation en pourcentage)

	1993	1994	1995	1996	1997
Dollar US	62,15	64,30	59,28	72,64	82,36
Francs français	32,71	34,41	39,92	25,14	17,29
Deutsche marks	3,87	0,13	0,18	0,48	0,24
Autres devises	1,27	1,16	0,62	1,74	0,12

Source : notes annexes des rapports annuels

Ainsi, même si le niveau d'endettement n'est pas excessif, il suffit d'un changement dans la composition, au profit notamment de bailleurs de fonds étrangers pour créer un conflit d'agence entre les créanciers « historiques » et les créanciers ayant contracté en devises.

L'endettement diminue fortement, donc l'hypothèse des coûts d'agence de la dette est rejetée. Néanmoins, le fait d'utiliser des normes américaines réduit considérablement l'asymétrie d'information existant entre les dirigeants et les créanciers américains.

L'explication traditionnelle s'appuie sur le modèle de l'agence. Dans le souci de réduire les coûts d'agence entre les bailleurs de fonds américains et les managers du groupe français, ces derniers établissent des états financiers en conformité avec les normes américaines. (Voir matrice chronologique, 12.1.3, annexes, page 213 et matrice de synthèse 12.1.4, annexes, page 214).

(4) Isomorphisme coercitif

41 - La loi française et la Commission des opérations de Bourse

Sous la pression de la Commission des opérations de Bourse, les dirigeants ont dédoublé les états financiers en deux jeux de comptes, le premier suivant le format français et le second selon le format américain. Le choix en faveur des US GAAP est antérieur au dédoublement des états financiers en deux jeux de comptes. Lors de la décision d'adoption, les managers envisageaient de n'utiliser qu'un seul jeu de comptes au format américain compatible du fait des options possibles avec le cadre français mais la Commission des opérations de Bourse a obligé ces derniers à dissocier les comptes français des comptes américains. L'instance de régulation boursière nationale (la COB), malgré un discours en faveur de l'harmonisation internationale, reste dans l'application de ses prérogatives, un frein à l'institutionnalisation des normes américaines. Contestée et accusée de laxisme, la commission exerce son rôle. Elle fait veiller au respect des normes françaises. Finalement, en fonction des interprétations, plus ou moins restrictives, que la COB donne aux règles comptables, elle peut contraindre plus ou moins les pratiques des entreprises.

42 - Rôle de la cotation de la SEC

D'ailleurs, ce n'est pas un choix mais la conformité à une règle imposée par un tiers. S'ils avaient été face à un choix, les dirigeants auraient probablement utilisé une simple réconciliation. Le choix fait n'a pas été celui du référentiel mais du lieu de cotation. Lors de ce choix, de nombreux conseillers interviennent et le choix est avant tout un choix de politique financière.

« Ce n'est pas par amour des US GAAP (peu après) ce n'est pas de gaieté de cœur [...] Au début des études sur la privatisation, les banques, les analystes et les conseillers ne considéraient pas la cotation à New York comme indispensable [...] un choix de management et un choix financier (impulsion des banques) » (Entretien).

La question des US GAAP ne s'est posée qu'à partir du moment où il a été décidé de

lever des fonds sur le NYSE. Le rôle de la cotation à New York (1^{er} niveau de cotation) est déterminant pour l'adoption. L'influence coercitive est démontrée.

L'adoption des normes américaines découle de l'application des règles relatives aux publications imposées par la COB.

Les modalités d'adoption des normes alternatives sont la conséquence de pressions contradictoires des autorités boursières américaines et françaises. Dans un premier temps, c'est en réponse aux règles de la SEC que les dirigeants de Pechiney décident de produire des comptes consolidés suivant le format américain. La proposition I.3.2 est corroborée. Dans un second temps, la COB relève l'incompatibilité de certaines options retenues avec le référentiel français et oblige donc les dirigeants à appliquer strictement les règles françaises. Il en résulte la production simultanée de deux jeux de comptes.

(5) Isomorphisme mimétique

51 - Un problème de légitimité

À un niveau global, on assiste à la remise en cause de l'efficacité du système comptable français. Les règles comptables françaises permettent finalement aux entreprises de faire du « *window dressing* ». Cette perte de légitimité au niveau global n'a joué qu'un rôle secondaire, voire mineur. Mais toutefois, force est de constater que l'adoption s'effectue pendant une période de perte de crédibilité de l'information financière en France.

Ce changement de référentiel contribue à restaurer la légitimité du groupe. En effet, la politique comptable des dirigeants est contestée, notamment dans la presse. Le groupe est fortement endetté et ses résultats ne sont pas fameux. L'année 1994 qui correspond à l'arrivée d'un nouveau président est marquée par l'affichage de pertes très importantes. Sans doute, s'agit-il d'un phénomène de « *Big bath accounting* ». En effet, si l'on fait abstraction d'une charge exceptionnelle qui est une conséquence de l'amortissement de l'écart d'acquisition rattaché à American National Can, les résultats restent constants (voir *Investir*, n°1100, page 17). D'ailleurs, le chiffre d'affaires, de plus de 70 milliards de francs, est en hausse de 11 % par rapport à 1993 et la marge opérationnelle progresse de 12.3 %.

Cette perte de légitimité est susceptible de se traduire par un coût accru des ressources financières. Les dirigeants pensent que l'adoption va leur permettre d'obtenir une réduction du coût des fonds propres alors qu'ils n'ont aucune certitude sur les effets de l'adoption. Bien que leurs déclarations laissent penser qu'ils considèrent que le marché valorise mieux les entreprises produisant des états financiers complets en conformité avec les normes américaines et ne se contentant pas d'une réconciliation, les dirigeants n'en savent rien. Autrement dit, il existe bien une incertitude sur les conséquences de l'adoption de l'outil (premier élément du mimétisme).

52 - Les justifications officielles

On peut lire dans le rapport annuel de 1996 :

« Compte tenu de l'importance de son implantation nord-américaine, afin de mettre à disposition du public des comptes comparables à ceux publiés par ses principaux concurrents et afin de faciliter son accès au marché financier nord-américain » (rapport annuel, 1996, page 169).

Deux raisons sont invoquées pour justifier officiellement le choix (localisation des activités, comparabilité). La première aurait pu être invoquée plus tôt puisque la localisation des activités en Amérique du Nord date de 1988, année d'acquisition d'*American Can*. En revanche, le besoin de comparabilité n'est certes pas apparu du jour au lendemain mais la privatisation a renforcée la nécessité de comparabilité et en a fait un impératif.

« début 1995, la moitié des activités du groupe Pechiney ont lieu en Amérique du Nord...et en ce qui concerne une éventuelle comparabilité, les principaux concurrents utilisent tous les normes SFAS pour l'Alluminum Alcoa (US), Reynolds (US), Kaiser (US), Alcom (Canadian GAAP proche US) et pour l'emballage K » (Entretien).

Ces deux arguments relèvent donc de la rationalisation *a posteriori* et ils démontrent surtout qu'à un référentiel de convenance correspondent des justifications de

convenance. Le choix des US GAAP apparaît « naturel », et en cela il procède bien du mimétisme.

53 - La pratique dominante en la matière en France

Au moment où Péchiney opère son choix, 4 autres entreprises françaises sont déjà cotées à la Bourse de New York (le « NYSE ») : Total (1991), Elf Aquitaine (1991), Alcatel Alsthom (1992) et Rhône-Poulenc (1993). Parmi celles-ci, deux sont d'anciennes sociétés privatisées. Par ailleurs, d'autres sociétés cotées le sont sur le NASDAQ Elles se contentent du tableau de rapprochement. Mais elles ont fait le choix antérieurement.

(6) Isomorphisme normatif

61 - Institutionnalisation achevée pour l'IASC

L'année 1995 est une année de rupture. Elle est marquée par l'alignement de la Communauté européenne sur l'*International Accounting Standard Board* et par le durcissement de certaines normes comptables. Il y a l'achèvement du programme de révision des normes de l'IASC lancé plusieurs années auparavant d'une part et d'autre part l'apparition de projets de normes restrictives quant aux pratiques.

62 - Absence des auditeurs

Les auditeurs semblent absents du choix des normes américaines, ils sont extérieurs à la décision qui a été prise dans l'entreprise. Toutefois, il ne s'agit pas d'un choix puisqu'il y a de fortes contraintes (entreprises similaires et SEC). On peut penser que l'influence normative a un rôle au moment où l'entreprise se pose la question du bien-fondé de la décision d'adoption. En conséquence, les auditeurs ne semblent pas avoir pesé sur le choix.

63 - Influence des banquiers

Les entreprises françaises souhaitant obtenir une cotation à New York nécessite de recourir à un dépositaire qui est la Bank of New York pour Péchiney. En outre, la décision de cotation à New York a été faite sous l'impulsion des banques. On peut donc avancé l'hypothèse d'une influence de la banque dépositaire dans le choix des normes. Il peut donc y avoir des pressions normatives qui émanent des banques.

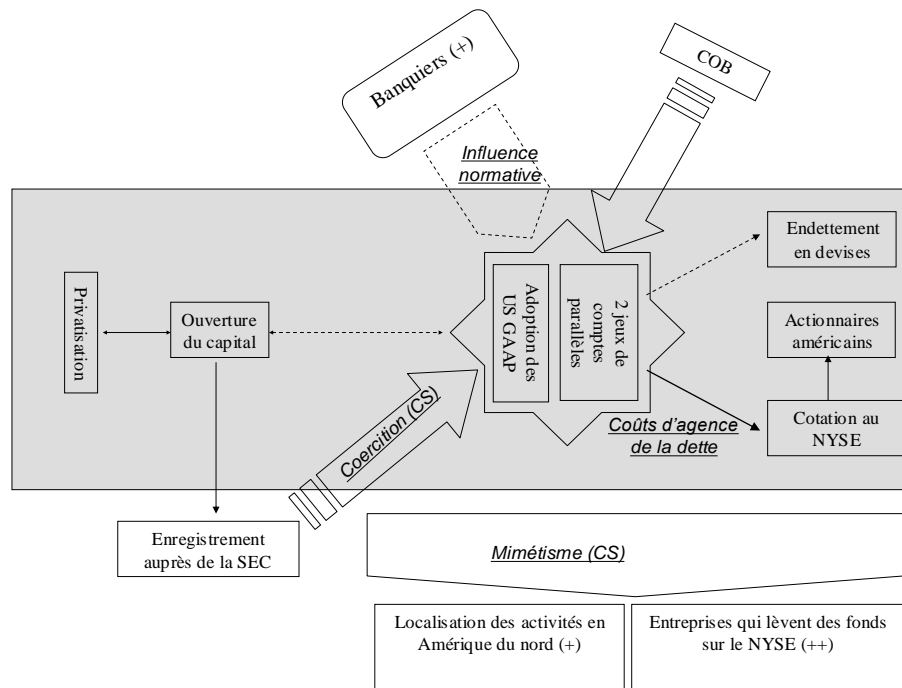
La proposition I.3.2 est corroborée. Mais elle est partiellement amendée. En effet, ce ne sont pas les auditeurs qui exercent une influence normative mais les banquiers chargés de placer les actions. On peut substituer les banquiers aux auditeurs.

En définitive, il y a un double mécanisme, pas toujours distinguable empiriquement d'ailleurs. La coercition est évidente, mais elle pourrait se traduire par une simple réconciliation. L'incertitude sur les effets de l'adoption en termes de crédibilité (par rapport à la légitimité du management d'une part mais aussi en référence à la valorisation) pousse les dirigeants de l'entreprise à opter pour une adoption complète. En réponse à cette incertitude, les normes américaines apparaissent comme une solution adéquate. Il y a donc un effet mimétique par rapport aux entreprises étrangères qui voient leurs actions cotées sur le NYSE. Enfin ce double mécanisme est renforcé par l'intervention des banquiers d'affaires (Voir la matrice de synthèse, 12.2.3, annexes, page 224).

(7) Synthèse : adoption des US GAAP par Péchiney

Maintenant, nous faisons la synthèse des résultats empiriques afin de comprendre la décision d'adoption en faisant ressortir les différents facteurs qui l'ont influencée.

Figure 38 : Interactions entre les variables pour l'adoption des normes américaines par Péchiney



Le cas de l'adoption des normes américaines est en adéquation avec la théorie de l'agence. En effet, les dirigeants de l'entreprise lèvent des capitaux sur le marché financier par le biais d'une cotation à New York. Ils font donc entrer au capital de l'entreprise des actionnaires américains. Les normes alternatives permettent de résoudre le conflit entre ceux-ci et ceux-là. Cependant la théorie institutionnelle enrichit et complète cette première lecture en expliquant comment les normes américaines se sont imposées aux dirigeants. C'est par mimétisme par rapport aux autres entreprises cotées sur le NYSE, (celles qui ne se contentent pas d'une réconciliation mais adoptent des états financiers complets ont une meilleure valorisation par le marché), que les dirigeants ont opté pour les US GAAP.

Chapitre V - Comparaison des cas

Dans les trois sections du chapitre précédent, nous avons exposé les conclusions de douze cas d'adoption de normes alternatives. La répartition des cas en trois catégories constitue certes déjà une interprétation : un reclassement en fonction du contexte législatif. Précisons toutefois que celle-ci ne résulte pas d'un choix *a priori* mais plutôt d'une intuition de départ confirmée par les faits au fil de nos investigations. Dans le présent chapitre, les résultats des cas sont comparés les uns aux autres. Il marque le passage des conclusions individuelles à un niveau de généralisation. Ce chapitre rend compte des enseignements inhérents à la mise en œuvre de la réplication des cas. « *La recherche historique s'attache aux antécédents d'un fait singulier, la recherche sociologique aux causes d'un fait susceptible de se reproduire* » (Aron, 1969). Il s'agit donc pour nous ici d'identifier des éléments constants dans le temps.

Il comporte des tableaux de synthèse issus de la comparaison des cas individuels les uns avec les autres. Des commentaires accompagnent ces tableaux. L'approche comparative retenue est fondée sur deux dimensions. D'une part la comparaison est menée par le biais des variables, et d'autre part par l'intermédiaire des cas. L'approche par les variables (la lecture commençant par les colonnes) a pour objectif de mettre à jour les facteurs spécifiquement associés à l'adoption des normes alternatives. Dans le second cas (les lignes) l'objectif est d'analyser comment ces facteurs se combinent entre eux et codéterminent l'adoption des normes comptables alternatives.

Le tableau de synthèse qui résume l'ensemble des résultats (tableau 82 ci-après) peut ainsi être lu de deux façons, en se concentrant sur les colonnes ou bien les lignes. La lecture des colonnes permet de faire abstraction des cas et donc de s'intéresser uniquement aux variables alors que la lecture des lignes donne le profil de chaque cas. Les cases de réponses du tableau comportent deux types d'informations :

- une information sur la variable considérée (un signe positif ou négatif) ;
- une information temporelle (avant, pendant ou après).

Le premier type d'informations synthétise les évidences collectées et le second type

d'informations rend compte de la situation chronologique. Le signe plus « + » indique que la variable est présente, le signe moins « - » montre qu'elle ne l'est pas. Les deux signes plus « ++ » indiquent que la variable est très fortement corroborée empiriquement. Le second type d'informations indique si la variable est apparue antérieurement, simultanément ou postérieurement à l'adoption.

Enfin les cases grisées permettent de faire ressortir les variables considérées comme ayant eu, très vraisemblablement, un rôle déterminant dans l'adoption de normes alternatives pour chacun des cas considérés. Par exemple, si une entreprise a une fraction non négligeable de son capital sous forme d'actions dans le public, nous aurons (+) indiquant que le capital est dispersé. En revanche, lorsque les actions d'une entreprise sont cotées sur une Bourse étrangère en N alors qu'elles ne l'étaient pas en N-1, il y aura (++). Ces matrices sont annexées dans le tome des annexes.

Les matrices chronologiques ont été utilisées pour savoir si les facteurs considérés comme déterminants étaient antérieurs à l'adoption, concomitants ou postérieurs. Nous avons considéré que l'apparition concomitante du facteur est susceptible d'en faire un facteur explicatif et alors nous avons donc conclu que l'adoption pouvait être dans ce cas liée aux coûts d'agence. Concernant l'antériorité, l'imputation se révèle plus compliquée. Si le facteur est apparu un an avant l'adoption, il peut y être lié et là encore, nous avons conclu à l'adéquation de l'explication agence. S'il était là plusieurs années avant l'adoption, il n'y a probablement pas de lien. Si le facteur apparaissait après, il peut avoir été anticipé et constitue alors un argument en faveur de la théorie du signal (qui dans le cadre de cette thèse est considérée comme étant une anticipation de coûts d'agence).

Section 1 - Comparaison des variables

Le tableau 82 de la page suivante résume l'ensemble des résultats pour toutes les variables. Ensuite, nous les abordons une par une.

Tableau 82 : Les variables de la théorie de l'agence et de la théorie institutionnelle pour tous les cas

		Variables d'agence						Variables institutionnelles				
		Capital			Dettes			Coercition		Normes	Mimétisme	
	P0.1	A1.1	A1.2	A1.3	A2.1	A2.2	I0.1	I1.1	I1.2	I2.1	I3.1	I3.2
SGPM	++	++av	+	++ap	-	+ap	-	-	-	++	+	++
Lafarge	++	++av_ap	+	++pd_ap	++	++av_ap (*)	+	+(ii)	+	-	+	++
PUK	+	+av	+	+av	+	+	+	-	-	++	+	+
RP	++	++pd	+	-	+pd	+av	+	-	-	+	+	++
Elf	++	++av	++_pd	++av_pd_ap	-	+av_ap	-	-	-	+	++	++
Peugeot	++	++pd	+	+av_pd_ap	++ap	++ap	-	-	-	++	++	++
Renault	++	-	-	-	++pd_ap	-	-	-	-	+	+	++
Thomson	++	++pd	-	-	++pd_ap	++ap	+	+	-	?	++	++
Aérospatiale	+	-	-	- (**)	++	++av_ap	=	- (iii)	-	++	++	+(i)
Usinor	+	+	+ap	-	++ap (***)	++pd_ap	+	- (iii)	-	++	++	+
Coflexip	++	Nr	++pd_ap	++pd_ap	++ap (*)	++ap (*)	-	- (iii)	++	++	+	++
Péchiney	++	=	++pd_ap	++pd_ap	+av	++ap (*)	-	-	++	+	+	+

(*) : non déterminant (**) : volonté exprimée non réalisée (***) : le niveau est « limite » avant

av. : avant ; pd. : pendant ; ap. : après (i) influence interne ; (ii) influence indirecte ; (iii) influence inversée

Les signes positifs et négatifs sont repris des matrices de synthèse. Ils indiquent que la variable est empiriquement corroborée mais n'indiquent pas la causalité. La causalité apparaît en grisé. Elle résulte de la lecture des matrices chronologiques.

(A) Modalités de l'adoption

Il convient de faire une remarque préalable à nos développements. Nous avons qualifié l'adoption de normes alternatives dans le cadre de la théorie de l'agence. Mais, nous avons démontré qu'au sein de la théorie de l'agence, les modalités de l'adoption sont ignorées (voir les développements relatifs au postulat P.0.1, pages 110 et suivantes). Aussi, l'analyse théorique n'a été approfondie que dans le cadre de la théorie institutionnelle. En effet, l'adoption n'est pas étudiée de la même façon selon la théorie à laquelle nous nous référons.

(1) Adoption nécessairement efficace dans le cadre de la théorie de l'agence

Dans un premier temps, dans le cadre de la théorie de l'agence, nous avons considéré qu'il y avait adoption dès lors que des références aux normes alternatives apparaissaient dans les états financiers. En l'absence de consensus sur la définition et le contenu des normes alternatives, la solution la plus simple, empiriquement, a été de s'en tenir aux affirmations des dirigeants dans les rapports annuels publiés. Parallèlement, dans la majorité des cas, ces adoptions s'avèrent confirmées dans le rapport des auditeurs¹³⁶. Ainsi, hormis quelques exceptions, les références aux normes alternatives sont certifiées l'année même de l'adoption. Cependant un décalage dans le temps reste toujours possible.

En définitive, force est de constater que la pluralité des modalités d'adoption n'est pas pertinente pour la théorie de l'agence. En effet, la théorie n'accorde aucune place à la variabilité des modalités d'adoption. Nous avons montré dans la partie théorique (voir

¹³⁶ Le lien entre les auditeurs et l'adoption des normes alternatives ne sera approfondi que dans la partie consacrée aux influences normatives des professionnels.

postulat P.0.1 dans la section 1 du chapitre 2) que la théorie est indifférente à la substance de l'adoption puisque dès lors que les facteurs d'agence sont présents alors on présuppose que l'adoption est efficace (elle atteint le but qui lui était assigné).

Empiriquement, il n'a donc pas été nécessaire de s'intéresser à la substance de l'adoption mais simplement de constater l'efficacité de l'adoption en identifiant la présence ou l'absence de preuves en faveur de la théorie de l'agence. Ces points sont abordés dans le cadre des développements consacrés aux propositions de recherche (A.1.1 à A.2.2). La proposition A.0.1 a le statut de postulat.

(2) Adoption symbolique dans le cadre de la théorie institutionnelle

Dans un second temps, dans le cadre de la théorie institutionnelle, nous cherchons à voir si l'adoption est symbolique ou pas. En effet, contrairement à la théorie de l'agence, la théorie institutionnelle aborde la variabilité des modalités d'adoption puisqu'elle insiste sur les aspects symboliques de l'adoption (Meyer et Rowan, 1977).

21 - Caractérisation de l'adoption

La question empirique posée est ici celle des indicateurs à retenir pour rendre compte des aspects symboliques ou substantiels de l'adoption. Nous avons, dans la partie théorique, insisté sur deux aspects caractéristiques des modalités d'adoption :

- la déconnexion partielle entre le référentiel comptable et les pratiques comptables ;
- les impacts de l'adoption sur l'organisation.

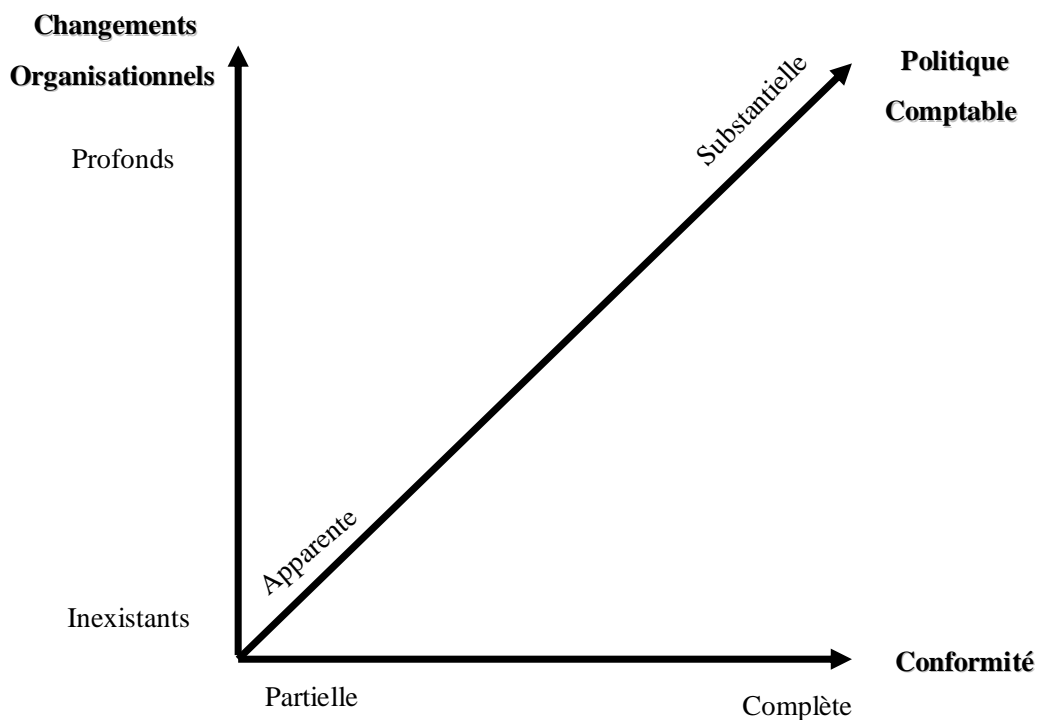
Le second aspect est assez évident à comprendre. Si le système comptable fondé sur des normes alternatives sert également au système de planification, on peut penser que l'adoption est plus ou moins substantielle. L'adoption des normes alternatives engendrerait-elle des changements d'ordre organisationnel ? Certains cas montrent que les comptes consolidés permettent d'uniformiser les pratiques et les systèmes de reporting. Toutefois, il ne s'agit pas de conséquences directes de l'adoption des normes alternatives. Le même résultat peut être obtenu quelque soit le référentiel comptable. Le

passage aux normes alternatives est une opportunité pour les dirigeants de remodeler l'organisation. Les systèmes comptables justifient alors le changement (Hopwood, 1987). Cet aspect n'a été abordé qu'indirectement dans notre étude. En effet, nous avons constaté les réorganisations engendrant des coûts d'agence (internes), l'utilisation des normes permettait de réduire ces derniers.

Le premier aspect recoupe deux dimensions : la conformité formelle (déjà abordée dans la partie théorique) et l'adoption de façade. En effet, les normes comptables contiennent trois types de prescriptions quant aux évaluations et à la comptabilisation des opérations, quant aux informations à fournir et quant à la présentation des états financiers.

Nous avons plusieurs types de résultats qui correspondent à la variété des situations empiriques.

Figure 39 : Les trois dimensions caractéristiques de l'adoption



La figure 39 ci-dessus rend compte des trois dimensions de l'adoption. Elles permettent de caractériser un continuum de situations qui vont de l'adoption substantielle à l'adoption purement symbolique. Ces trois dimensions sont :

- La conformité qui peut être totale (Coflexip, Péchiney...) ou partielle (Thomson, Rhône-Poulenc...).
- Le degré de l'adoption peut se faire uniquement « en façade » ou bien correspondre à de véritables évolutions de la politique comptable.
- La profondeur de l'adoption. L'adoption peut être déployée au sein des différentes entités du groupe pour harmoniser l'ensemble des procédures comptables du groupe ou bien n'entraîner aucun changement organisationnel explicite.

Nous considérons, eu égard aux développements théoriques, que l'adoption n'est plus symbolique dès lors qu'elle n'engendre pas simultanément des changements dans la politique comptable. Ces changements concernent le format retenu pour présenter les états financiers), l'évaluation et la comptabilisation des transactions (activation de charges et reclassement d'actifs par exemple) et les publications (information sectorielle étoffée par exemple). Pour plusieurs entreprises ayant opté pour des normes alternatives, les changements se matérialisent, le plus souvent, dans la présentation des informations (structure du compte de résultat notamment), voire éventuellement dans la publication de nouvelles informations (informations sectorielles, informations sur la nature de l'endettement avec des détails sur la part en devises et les échéances des emprunts). Toutefois, les règles françaises continuent à s'appliquer, plus ou moins, dans de nombreux cas.

Les modalités d'adoption sont alors plus ou moins associées à ces trois dimensions. Théoriquement, Weick (1979) indique que : « *deux systèmes qui sont joints par peu de variables communes ou avec des liens faibles sont dits faiblement couplés*¹³⁷ » (Weick, 1979, page 111).

¹³⁷ Traduction libre de : « *Two systems that are joined by few common variables or weak common variables are said to be loosely coupled* » (Weick, *The social Psychology of Organizing*, 1979, page 111).

22 - Multiplicité des référentiels

L'analyse des cas montre que les dirigeants des entreprises n'hésitent pas à se référer à plusieurs référentiels en même temps dans la mesure où il peut y avoir une déconnexion entre le référentiel formel – le système de normes – et les pratiques comptables effectives. Aussi, il n'y a pas unicité du référentiel alors que par définition les pratiques sont uniques. Par exemple, les références se font simultanément aux normes françaises et à d'autres normes (CNC et normes britanniques, normes de l'IASC et législation française, etc.). Parfois, les normes alternatives se substituent aux normes nationales avec disparition de toute référence à ces dernières.

Finalement, l'analyse des pratiques liées à la co-existence de références à plusieurs référentiels, nous amène à introduire une distinction entre référence d'établissement et référence de conformité (tableau 83, voir page suivante). À l'instar de ce que nous avons présenté dans l'introduction, non seulement les normes sur lesquelles les dirigeants s'appuient pour élaborer les états financiers consolidés sont diverses, mais de plus les modalités d'y faire référence dans les rapports annuels des entreprises sont multiples. En effet, les normes adoptées sont édictées par plusieurs organismes de normalisation, le normalisateur américain, le normalisateur britannique ou encore international. De surcroît, les cas les plus anciens sont antérieurs à la formation du FASB. Ainsi, pour les États-Unis, nous avons deux normalisateurs qui se sont succédés : d'abord l'APB puis le FASB.

Une distinction selon que les normes alternatives sont utilisées comme règles primaires d'établissement des comptes ou que la référence aux normes alternatives porte sur la conformité des politiques comptables avec celles-ci peut être faite à la vue des matériaux des cas.

Tableau 83 : Modalités de référence aux normes alternatives

1. SGPM	<u>Référence d'établissement</u> : règles généralement admises aux USA Certification par le cabinet Pricewaterhouse en 1972
2. Lafarge	<u>Référence d'établissement</u> : principes comptables de consolidation définis en France par le Conseil National de la Comptabilité <u>Référence de conformité</u> : règles de consolidation, généralement acceptées en Grande-Bretagne
3. Rhône-Poulenc	<u>Référence d'établissement</u> : principes comptables généralement admis sur le plan international <u>Référence de conformité</u> : idem
4. PUK	<u>Référence d'établissement</u> : principes recommandés par le Conseil National de la comptabilité <u>Référence de conformité</u> : principes en usage en Amérique du nord
6. Elf	<u>Référence d'établissement</u> : principes appliqués au domaine des activités pétrolières qui sont ceux généralement appliqués par les sociétés internationales <u>Référence de conformité</u> : idem
7. Peugeot	<u>Référence d'établissement</u> : principes comptables généralement admis sur le plan international en 1980 Référence aux principes généralement acceptés aux États-Unis en 1982 <u>Référence de conformité</u> : idem
7. Renault	<u>Référence d'établissement</u> : principes comptables généralement admis sur le plan international <u>Référence de conformité</u> : idem
8. Thomson	<u>Référence d'établissement</u> : principes comptables généralement admis sur le plan international, préconisés par l' <i>International Accounting standard Committee</i> (IASC) et par la 7 ^e directive Européenne
9. Aérospatiale	<u>Référence d'établissement</u> : normes IASC <u>Référence de conformité</u> : principes admis en France
10. Usinor	<u>Référence d'établissement</u> : principes admis en France <u>Référence de conformité</u> : normes IASC <u>Rapprochement chiffré</u> : US GAAP
11. Coflexip	<u>Référence d'établissement</u> : US GAAP <u>Référence de conformité</u> : règles françaises
12. Péchiney	<u>Référence d'établissement</u> : US GAAP Dédoublage des comptes

Ce tableau met en évidence le fait que les entreprises se réfèrent simultanément à plusieurs référentiels comptables. Oliver (1991) précise que : « *dans une perspective institutionnelle... l'apparence plutôt que le fait de conformité est présumée comme étant suffisant pour atteindre la légitimité*¹³⁸ » (Oliver, 1991, page 155). Implicitement cet auteur oppose l'apparence à la conformité. Aussi, doit-on voir dans l'utilisation

¹³⁸ Traduction de : « *from an institutional perspective [...] the appearance rather than the fact of conformity is often presumed to be sufficient for the attainment of legitimacy* ».

simultanée de plusieurs référentiels une preuve d'adoption « en façade ».

En définitive, la dimension narrative des références rend difficile l'identification des normes effectivement utilisées en raison de l'ambiguïté des formules retenues. La rédaction des passages abordant la conformité pourrait relever de pratiques dites d'obscurcissement, c'est-à-dire :

« Le mot obscurisation (verbe obscurcir) est utilisé pour décrire une technique d'écriture narrative qui obscurcit (déroute) intentionnellement le message, ou le brouille, le détourne, rend perplexes les lecteurs, les laissant perplexes et confus. Des écrits vagues et confus rendent troubles des problèmes simples¹³⁹ » (Courtis, 2004).

En restant vagues dans leur formulation, les dirigeants sèment le doute sur le référentiel effectivement utilisé.

(B) Propositions relatives au conflit actionnaires - dirigeants

Dans cette partie, nous revenons successivement sur la proposition relative à la forme du contrôle et la proposition relative à la force du contrôle.

(1) Proposition relative à la forme du contrôle

La forme du contrôle est inhérente à l'organisation de l'entreprise. Au sein d'une entreprise de taille importante et en restructuration, les problèmes de contrôle sont exacerbés et donc les coûts d'agence y sont plus importants. Les dirigeants doivent alors démontrer aux actionnaires qu'ils maîtrisent l'organisation. Cet aspect a été rarement exploré dans les recherches antérieures. Or, nos résultats font ressortir le rôle non négligeable des réorganisations et donc des coûts d'agence internes.

Un des apports de notre recherche réside dans la mise en évidence du lien entre ces coûts d'agence internes et l'adoption des normes. La proposition relative à la forme du contrôle est corroborée dans huit cas sur douze et dans tous les cas jusqu'en 1980. En

¹³⁹ Traduction libre de : « The word obfuscation is used to describe a narrative writing technique that obscures the intended message, or confuses, distracts or perplexes readers, leaving them bewildered or muddled. Vague and unclear writing clouds straightforward issues. »

outre, la structuration en forme de société holding des groupes (SGPM, PUK, Lafarge, Elf, Thomson et Usinor) rend les comptes consolidés indispensables pour l'analyse financière économique externe.

Les groupes étudiés sont des entreprises au sein desquelles la propriété est dissociée clairement du contrôle comme le tableau de synthèse (tableau 84 de la page suivante). Les restructurations se sont concrétisées, le plus souvent, par la création de holdings à la tête de structures décentralisées. Celles-ci ont pris place, le plus souvent, avant l'adoption des normes alternatives. Ces dernières réduisent les coûts d'agence de deux façons :

- sur le plan des relations avec les parties prenantes, essentiellement les bailleurs de fonds, elles permettent aux dirigeants de donner une image économique du groupe ;
- sur le plan interne, elles constituent un vecteur d'harmonisation des systèmes de contrôle et de reporting.

En définitive, l'adoption de normes alternatives est une opportunité qui permet d'harmoniser les pratiques comptables dans les groupes. Ainsi, les normes alternatives sont utilisées d'abord à des fins de contrôle en interne, et par ricochet, dans la mesure où en agissant de la sorte les dirigeants démontrent qu'ils maîtrisent ce qu'ils font, ce faisant, les coûts d'agence entre les actionnaires et les dirigeants diminuent.

Tableau 84 : Les restructurations

	SGPM	PUK	Lafarge	RP	Elf	Thomson
<u>Organisationnelle</u>	Av	Pd_ap	Pd	Av_pd_ap	Av	pd
Décentralisation des structures	Oui (N-2)	Oui	Oui	Oui (N+1)	Oui (N)	Oui
Fusion	Fusion	Fusion	Non	Apports partiels	Fusion (N-2)	Nationalisation
Holding	Oui (N)	Oui (N)	Oui (N+2)	Non	Oui (N-2)	Oui (N)
<u>Systèmes d'information</u>						
Harmonisation du reporting	Oui (*)	Non	Non explicite	Oui	Non	Non
Système de planification	Oui	Oui	Oui (N-1)	Oui	Non	Oui
	Usinor	Peugeot	Renault	Aérospatiale	Coflexip	Péchiney
<u>Organisationnelle</u>	Pd	Non	Non	Non	Non	Non
Décentralisation des structures	Non		Non	Non	Non	Non
Fusion	Oui (N-5)	OPE (N-2)	alliance (N-2)	Non	Refonte	Privatisation
Holding	Oui (N-2)	Non	Non	Non	Non	Non
<u>Systèmes d'informations</u>						
Harmonisation du reporting	Oui	Oui	Non	Non	Non	Non
Système de planification	Non	Oui	Non	Non	Non	Non

av. = avant ; pd. = pendant ; ap. = après

(2) Propositions relatives à la force du contrôle (son intensité)

La force du contrôle a une incidence sur le choix des outils utilisés pour réduire les coûts d'agence. La dispersion du capital est un fait avéré dans plusieurs cas pour deux raisons : l'actionnariat des entreprises est éparpillé, et de plus, les adoptions sont assez étroitement liées aux cotations sur des places étrangères dans plusieurs cas.

- Éparpillement de l'actionnariat

Dans plusieurs cas, une part non négligeable de l'actionnariat est déjà dispersée auprès d'actionnaires individuels. Ainsi, la part relative du capital dans les mains du public est respectivement de 30 % pour SGPM, de 33 % pour Elf et de 40 % pour Peugeot. Mais cette situation est antérieure à l'adoption. L'adoption aurait-elle eu lieu en l'absence de cette dispersion ? Non. En conséquence, la séparation de la propriété de l'entreprise de son contrôle, telle qu'elle se matérialise dans ces cas, apparaît comme un prérequis plus qu'un facteur déterminant de l'adoption.

Par contre, deux cas sont marqués par un accroissement très significatif du « Flottant ». D'abord, Coflexip, dont le capital était fermé, émet des actions sur le NASDAQ aux États-Unis. De même, Pechiney, à l'issue de la privatisation se retrouve avec 35 % de son capital détenu par des actionnaires individuels, 30 % contrôlé par des fonds de pensions américains, le reste étant détenu par les institutionnels français et l'État. (Rappelons que ce dernier contrôlait 80 % des droits de vote avant la privatisation.)

Le cas de Peugeot renseigne sur l'utilisation de mécanismes de contrôle alternatifs à la comptabilité et indique d'ailleurs que les échanges de titres avec des entreprises étrangères ne suffisent pas à déclencher l'adoption d'un référentiel international. Par exemple, dans le cas de Peugeot, le problème d'agence avec les Américains a été résolu en faisant siéger un Américain au sein du conseil d'administration.

Enfin, parmi les entreprises qui ont leur capital totalement contrôlé par l'État, pour deux d'entre elles l'adoption de normes alternatives est liée à l'émission de titres hybrides.

- La cotation

La multiplication des cotations à l'étranger apparaît pour de nombreux cas. En effet, l'adoption doit être reliée aux cotations hors du pays d'origine dans cinq cas. Elle est tardive et donc sans lien avec l'adoption dans un sixième cas (cotation de Thomson à New York en 1986). Elle est souhaitée dans un septième, celui de l'Aérospatiale puisque les dirigeants déclarent vouloir ouvrir le capital, le recours aux normes alternatives répondant alors à un souci de signalisation. Dans ce dernier cas, l'ouverture du capital ne se réalisera pas.

Notons cependant qu'à l'exception de quelque cas, les cotations à l'étranger ne se concrétisent pas par un accroissement significatif du capital, c'est-à-dire par une levée effective de fonds. Coflexip et Péchiney sont des cas pour lesquels la cotation aux États-Unis est un moyen de lever des fonds. De façon similaire, Elf voit le nombre de ses actionnaires croître de 30 % en l'espace d'un an, après l'adoption de normes alternatives. Pourtant, la cotation, en tant qu'indicateur, n'est, qu'assez rarement la preuve d'un accroissement du capital en volume mais elle indique, seulement, une dispersion accrue du capital existant, les actionnaires étrangers se substituant aux actionnaires français. La cotation des titres sur une bourse étrangère engendre un accroissement significatif du nombre d'actions en circulation dans deux cas d'adoption de normes américaines (Coflexip et Péchiney). Dans les autres cas, la cotation engendre un accroissement du nombre d'actionnaires mais pas forcément une augmentation de capital et, en cela, traduit la diffusion du capital auprès d'un nombre plus grand d'actionnaires. L'adoption a alors pour but de réduire les asymétries d'informations présentes où à venir entre les actionnaires et les dirigeants.

En définitive, dans le cadre de la théorie de l'agence, la cotation indique une dispersion du capital et ne traduit donc pas forcément une émission d'actions nouvelles. La cotation confirme que les entreprises qui adoptent des normes alternatives sont des entreprises « managériales » à capital diffus.

Tableau 85 : Cotations à l'étranger

	SGPM	Lafarge	PUK	Elf	Coflexip	Péchiney
<u>Référentiel</u>	<u>US</u>	<u>Britannique</u>	<u>Franco-inter</u>	<u>International</u>	<u>US</u>	<u>US</u>
Londres	Après (N+1)	Pendant (N)				
Bruxelles	Après (N+1)		Avant	Avant (N-1)		
Düsseldorf	Après (N+2)	Après (N+1)	Avant	Pendant (N)		
Francfort	Après (N+2)	Après (N+1)	Avant	Pendant (N)		
Luxembourg	Après (N+2)		Avant	Pendant (N)		
Bâle	Après (N+2)		Avant	Après (N+1)		
Genève	Après (N+2)		Avant	Après (N+1)		
Zurich	Après (N+2)		Avant	Après (N+1)		
New York						Pendant (N)
Chicago					Pendant (N)	

Le tableau 85 met en évidence la dimension temporelle de la relation entre les cotations à l'étranger et l'adoption de normes alternatives. À l'exception de PUK, cas pour lequel les cotations précèdent toutes l'ajustement du référentiel, celles-ci sont généralement concomitantes ou postérieures à l'adoption. En conséquence, les cotations à l'étranger ne conditionnent pas toutes les adoptions, mais elles peuvent les justifier. L'élargissement de l'actionnariat entraînant une asymétrie d'information, les dirigeants se signalent aux investisseurs potentiels en utilisant des normes alternatives. D'ailleurs, pour SGPM les cotations sont toutes postérieures à l'adoption.

Dès lors que les actions d'une entreprise sont cotées sur une bourse anglo-saxonne (américaine ou britannique), les normes en vigueur sur la place de cotation sont un prérequis et elles s'imposent. En conséquence, certaines adoptions sont directement liées à la cotation sur une place boursière particulière (Lafarge, Coflexip et Péchiney). De façon similaire, notons que pour PUK l'adoption a lieu en même temps que la re-cotation du groupe unifié (Péchiney et Ugine devenant PUK) en France.

Les liens entre la cotation à l'étranger et l'adoption de normes alternatives ne sont pas forcément des liens de cause à effet. Finalement, la cotation et l'adoption qui lui est associée ainsi que la certification apparaissent plutôt comme étant codéterminées par un autre facteur : l'adoption d'une structure décentralisée avec pour corollaire un système de contrôle formel qui s'appuie sur la comptabilité et éventuellement la transformation en une société holding.

(C) Propositions relatives au conflit actionnaires-créanciers

Après avoir apporté quelques précisions méthodologiques sur la comparaison des cas (1), nous reprenons la proposition relative à l'endettement (2) puis celle relative aux créanciers étrangers (3).

(1) Précisions méthodologiques

Une des difficultés de la comparaison est de rapprocher des ratios de chiffres d'entreprises appartenant à divers secteurs. Ces ratios étant calculés à des périodes distinctes, les niveaux moyens d'endettement par secteur ne sont donc pas les mêmes. En outre, des méthodes comptables différentes peuvent aussi modifier les valeurs prises par les ratios.

Notre objectif étant de dissocier les entreprises où subsiste éventuellement un conflit d'agence entre les créanciers et les actionnaires et les autres entreprises. Nous avons pourtant classé les entreprises avec un indice synthétique. Nous avons retenu deux éléments : le niveau d'endettement (et son évolution) et l'internationalisation de l'endettement pour caractériser les coûts d'agence de la dette. Les principaux éléments empiriques sont synthétisés dans les tableaux figurant en annexe et intitulés « coûts d'agence de la dette ».

Les tableaux 86 et 87 ci-après reprennent le niveau de l'endettement et son évolution pour tous les cas. Nous avons quantifié les données en calculant un chiffre qui correspond au produit du niveau d'endettement et de son évolution. Un taux inférieur à 50 % se voit attribuer un facteur 1, un taux compris entre 50 % et 100 % correspond à un facteur 2 et un taux supérieur à 100 % à un facteur 3. Une diminution de plus de 10 % sur la période correspond à 0,5, une augmentation de plus de 10 % correspond à 2 et une évolution inférieure à 10 % correspond à 1. Le détail de ces calculs apparaît dans l'annexe 13.2.1, pages 227 (Tome 2). Dans le tableau 87, ci-après, les entreprises apparaissent en colonne selon un classement ordinal fondé sur ce critère.

Illustration : Peugeot a un taux de 58 % avant l'adoption, 76 % l'année d'adoption et 150 % après l'année d'adoption. Les coefficients attribués sont donc respectivement 2,

2 et 3. Le multiple 2 indique une variation supérieure à 10 %.

Le calcul est donc le suivant : $[(2+2+3)/3] \times 2 = 4,67$

Pour l'internationalisation de l'endettement, les seuils retenus sont [0 ; 33 % [, [33 % ; 66 % [et [66 % ; 100 %]. Pour l'évolution, les mêmes facteurs que précédemment ont été retenus.

Illustration : La part relative des dettes en devises est pour Peugeot 20 %, 23 % et 42 %.

Le calcul est donc le suivant : $[(1+1+2) \times 2 = 2,67$

Enfin on peut faire le produit des deux chiffres pour obtenir une sorte d'indice caractéristique des coûts d'agence de l'endettement. De façon générale, les entreprises qui ont adopté des normes internationales sont endettées. En effet, un facteur de 2 est le signe d'un niveau d'endettement moyen qui est stable dans le temps. Seules deux entreprises (Rhône-Poulenc et Coflexip) sur les douze ayant adopté un référentiel international se situent sous ce seuil. L'indice (niveau d'endettement) atteint 3 pour trois des douze entreprises (Lafarge, Thomson et Aérospatiale)

Le conflit d'agence entre les créanciers et les actionnaires dépend de deux paramètres :

- le poids relatif des créanciers par rapport aux actionnaires ;
- la dissémination des créanciers, elle-même renforcée par la présence de créanciers étrangers.

(2) Proposition relative au niveau de l'endettement

Les principaux éléments empiriques sur le poids relatif des créanciers par rapport aux actionnaires sont synthétisés dans le tableau 86 ci-après.

Tableau 86 : Les niveaux d'endettement (en % des capitaux propres)

	Aérospatiale (1989)	Thomson (1983)	Renault (1983)	Lafarge (1972)	Peugeot (1980)	Usinor (1991)
Endettement						
avant adoption	138	100	150	124	58	91
pendant adoption	142	200	232	133	76	95
après adoption	196 à 317	300	1000	> 150	150	118
	Coflexip (1993)	PUK (1972)	RP (1973)	SGPM (1970)	Elf (1978)	Péchiney (1995)
Endettement						
avant adoption	53	73	< 50	?	100	100
pendant adoption	43	71	64	< 50	80	53
après adoption	80 à 95	< 66	60	> 50	60 à 50	66

- Cas où le conflit entre les actionnaires et les créanciers est important

La moitié des cas étudiés présentent des situations telles que les créanciers risquent de ne pas retrouver leur mise de fonds en cas de faillite. Quatre entreprises sont anormalement endettées (Lafarge, Renault, Thomson et Aérospatiale) tant avant, que pendant et également après l'année d'adoption de normes comptables alternatives. En effet, les dettes à moyen et long terme y sont supérieures au montant des capitaux propres. Sachant que ces entreprises ont également des dettes à court terme, leur situation est extrêmement critique, le conflit d'agence entre les créanciers et les actionnaires y est exacerbé¹⁴⁰. D'ailleurs, pour Renault et pour Thomson, l'adoption, ainsi que la certification des comptes, sont formellement liées à des clauses contractuelles d'endettement (*covenants*) comme le montre l'analyse des cas individuels. Ces clauses apparaissant dans le document publié auprès de la COB ont donc été écrites par les dirigeants et non imposées par les créanciers puisque le document est antérieur à la souscription. Elles indiquent que le calcul de la rémunération des titres participatifs (qui sont des titres hybrides entre les capitaux propres et les dettes) est conditionné à l'adoption de normes internationales.

¹⁴⁰ Soulignons que trois de ces entreprises sont contrôlées par l'État qui y nomme et y révoque les dirigeants. Ainsi, le postulat d'alignement des intérêts entre les dirigeants et les actionnaires est vérifié.

- Cas où le conflit est modéré mais tend à s'accroître

Deux autres entreprises, Peugeot et Usinor, sont relativement moins endettées que celles précédemment citées avant l'adoption des normes alternatives. Mais leur ratio d'endettement dépasse le seuil critique de 1 après l'adoption.

- Cas où le conflit entre les créanciers et les actionnaires est absent ou négligeable

Enfin, les autres entreprises, bien qu'endettées pour certaines, semblent ne pas avoir besoin de rassurer les créanciers. Pourtant, Coflexip, initialement peu endetté, voit son endettement augmenter assez fortement après l'adoption. L'endettement de Pechiney-Ugine-Kuhlmann est stable bien que non négligeable.

Finalement, seules quatre entreprises peuvent être considérées comme ne faisant pas face à un conflit d'agence ni au moment de l'adoption, ni après. Deux d'entre elles (Saint-Gobain-Pont-à-Mousson et Rhône-Poulenc) sont peu endettées et deux autres (Elf et Pechiney) qui étaient endettées sont dans une phase de fort désendettement au moment de l'adoption.

De façon générale, les entreprises qui ont adopté des normes alternatives sont endettées. En effet, elles sont soit très endettées, soit moyennement endettées. Seules deux entreprises sur les douze ayant adopté des normes alternatives se situent sous ce seuil.

(3) Proposition relative aux créanciers étrangers

Les cas les plus récents (Coflexip, Usinor et Pechiney), montrent des parts relatives de dettes libellées en devises plus importantes. De surcroît, au début des années 1970, les groupes ne publiaient pas ce type d'informations. La publication d'information sur les dettes libellées en monnaies étrangères est postérieure à l'adoption pour Saint-Gobain-Pont-à-Mousson et pour Renault. On note l'absence d'une telle publication pour Rhône-Poulenc. Toutefois, dès la fin des années 1970, Elf affiche un endettement en devises de plus de 50 % et l'indique dans l'annexe aux comptes consolidés.

Tableau 87 : La part de l'endettement en devises (en pourcentage de l'endettement total)

	Péchiney (1995)	Elf (1978)	SGPM (1970)	Thomson (1983)	Aérospatiale (1989)	Usinor (1991)
Endettement en devises						
avant adoption	66	> 55	?		50	24 à 36
pendant adoption	53	56	?		66	45
après adoption	80	50 à 66	33	45	80	50 à 40
	PUK (1972)	Coflexip (1993)	Peugeot (1980)	Renault (1983)	Lafarge (1972)	RP (1973)
Endettement en devises					oui	
avant adoption	< 33	> 20	20	17	pas d'info	pas d'info
pendant adoption	34	20	23	16	pas d'info	pas d'info
après adoption	30 à 22	85 à 90	42	15	pas d'info	pas d'info

Coflexip et Péchiney ont un endettement en devises dont la part relative est de plus de 80 %. Ainsi, il est évident qu'il y a un conflit d'agence avec les créanciers. Pour Usinor, la progression est constante, de l'ordre de 25 % avant l'adoption, la part des dettes libellées en devises étrangères représente 50 % après l'adoption. Saint-Gobain-Pont-à-Mousson et Péchiney-Ugine-Kuhlmann qui dès 1972 ont un tiers de l'endettement libellé en devises. Sauf exception, Thomson et PUK notamment, la part des devises augmente après l'adoption de normes alternatives, celles-ci semblent faciliter l'arrivée de créanciers étrangers. Une telle conclusion tend à valider la théorie du signal.

Dans plusieurs cas, l'adoption de normes alternatives apparaît très étroitement liée aux variables d'agence de l'endettement. Toutefois, hormis les exceptions des entreprises endettées auprès de créanciers français, les normes alternatives servent à réduire l'asymétrie d'informations entre les dirigeants et les créanciers, actuels et potentiels, détenteurs de prêts en devises.

(D) Pressions coercitives

Nous avons formulé deux hypothèses quant aux pressions coercitives. La première porte sur les influences que l'État peut avoir sur les entreprises par l'intermédiaire des réglementations et des lois. La seconde traite des obligations que les organismes de régulation boursière, français comme la COB, mais aussi étrangers, par exemple la SEC, imposent aux entreprises. Les réglementations étatiques se sont avérées plus permissives que contraignantes. Au cours de la période allant de 1970 à 1985 (qui

englobe deux de nos périodes), il existait un décret qui prescrivait des pratiques de consolidation mais qui n'était pas contraignant puisque les entreprises pouvaient y déroger. Ensuite, à partir de 1985, une loi française, d'application obligatoire, régissait les modalités d'établissement des comptes consolidés des entreprises étudiées. Étant la transposition de la 7^e directive européenne, elle laissait aux entreprises des marges de manœuvre pour pouvoir simultanément avoir des pratiques compatibles également avec des normes alternatives.

Les pressions coercitives n'apparaissent que ponctuellement concernant les organismes de régulation boursière et « en creux » concernant la loi. La loi ne prescrit pas aux entreprises d'utiliser des normes alternatives mais au contraire, elle exige la conformité des pratiques comptables avec les règles françaises. Cependant, ces dernières permettent en pratique aux entreprises de se référer à des normes alternatives.

Deux interprétations sont envisageables dans les cas de Coflexip et Péchiney. Selon la première, l'entreprise a besoin d'argent et va sur le marché des capitaux américains pour lever des fonds, et ainsi se conforme aux pratiques imposées par la culture locale. Selon la seconde, les normes émergent parce que les pratiques des gestionnaires des entreprises se conforment à celles de l'analyse financière américaine – considérée comme un champ – à cause des forts taux de rentabilité pour les actionnaires (Fligstein, 1998b, page 331).

Les réponses aux pressions de l'État sont variées. Les règles du CNC de 1968 reprises dans un arrêté gouvernemental (pouvoir exécutif) sont apparues coercitives pour certaines entreprises (Lafarge et PUK) mais pas pour d'autres (SGPM, RP, Elf et PSA). De façon similaire, la 7^e directive européenne s'est imposée à Thomson mais pas à Renault.

Ces résultats démontrent qu'une règle étatique peut avoir une influence au-delà de la coercition. Edelman (1990) a conceptualisé une vision institutionnelle du rôle de l'État. Pour elle, les environnements « légaux » se manifestent au-delà des seuls changements des lois et réglementations. Elle explique que :

« dès lors qu'une nouvelle loi laisse espérer de nouvelles attentes de la part du public ou bien fournit de nouvelles bases pour critiquer les organisations, ou lorsque la loi reçoit un fort support au sein de la société, la non-conformité peut engendrer une désapprobation publique. Donc, indépendamment des sanctions légales formelles, une nouvelle loi peut exercer de fortes pressions sur les organisations pour qu'elles adoptent des structures ou des pratiques qui démontrent l'attention aux attentes normatives¹⁴¹. » (Edelman, 1990, page 1406)

Ainsi, l'État crée de nouvelles attentes normatives et des pressions légitimes en plus des pressions coercitives. En anticipant les directives, les entreprises répondent aux attentes normatives engendrées par l'État (McBarnet, 1984).

(E) Influences mimétiques

Une de nos hypothèses porte sur les influences mimétiques. L'adoption de normes alternatives résulte alors de la volonté d'utiliser les normes institutionnalisées au sein d'un groupe de référence auquel les dirigeants souhaitent rattacher leur entreprise. Cette proposition s'est révélée fructueuse, dans la mesure où une des fonctions, si ce n'est la première, de la comptabilité est de rendre les comparaisons possibles. L'appartenance à un champ déclenche l'adoption quel que soit le groupe d'entreprises utilisées comme référence :

- que ce soit le souci d'être reconnu comme une multinationale (SGPM, Renault, Aérospatiale, etc.) ;
- que ce soit le besoin de lever des fonds pour financer la croissance de l'entreprise à l'étranger (Coflexip, Péchiney) ;
- ou encore que ce soit un impératif sectoriel (Elf).

Les dirigeants adoptent les normes alternatives non pas pour leurs caractéristiques techniques, en l'espèce donner une « image fidèle », c'est-à-dire produire une représentation en adéquation avec la réalité, mais en premier lieu parce que ce sont celles du groupe de référence. Les aspects performatifs de la comptabilité sont alors

¹⁴¹ Traduction libre de : « When a new law provides the public with new expectations or new bases for criticizing organizations, or when the law enjoys considerable societal support, non-compliance is likely to engender loss of public approval. Thus, independently of legal sanctions, a new law can exert strong pressure on organizations to adopt structures or practices that demonstrate attention to normative expectations. »

privilégiés.

Tableau 88 : Synthèse des résultats sur le mimétisme

Entreprises	Principes comptables copiés	Argument avancé	Groupe de référence	
			Explicite	Implicite
SG [1970]	US GAAP	Classement fortune	Entreprises américaines	
Laf. [1972]	Britanniques			
PUK [1972]	Admis en Amérique du Nord	Comparabilité	Entreprises américaines	Industrie
RP [1973]	Admis sur le plan international			Industrie
Elf [1978]	Activités pétrolières			Industrie
PJO [1980]	Admis sur le plan international	Comparabilité	Autres groupes mondiaux	
Ren [1983]	Internationaux			Multinationales
Thom, [1983]	IASC + 7 ^e directive			
Aéro. [1989]	IASC			Multinationales françaises
Usi. [1991]	Rapprochement US GAAP	Comparabilité	Concurrents	
	IASC			Multinationales françaises
Cof. [1993]	US	Secteur	Secteur parapétrolier	
Pech. [1995]	US	Marché	Entreprises étrangères cotées aux États-Unis	

Le tableau 88 ci-dessus montre que le mimétisme est avéré dans plusieurs cas. Lorsque le groupe de référence est implicite, cela signifie que l'entreprise a suivi un mouvement général au sein d'une population. Alors que dans certains cas, les entreprises vont même expliciter le modèle.

(F) Influences normatives

Les normes comptables constituent par construction le fondement d'influences normatives. Ces influences se manifestent à un niveau global où nous avons pu faire apparaître la formation d'un champ autour de l'élaboration des normes. Parallèlement, elles se concrétisent par l'intermédiaire des auditeurs. Les interactions entre les auditeurs et les entreprises sont l'occasion pour ceux-ci de transmettre les

interprétations qu'ils font des normes comptables. De plus, nous avons quelques éléments de preuve d'influences au niveau des individus dans l'entreprise, plus ou moins réceptifs aux normes.

(1) Structuration d'un champ autour de la consolidation

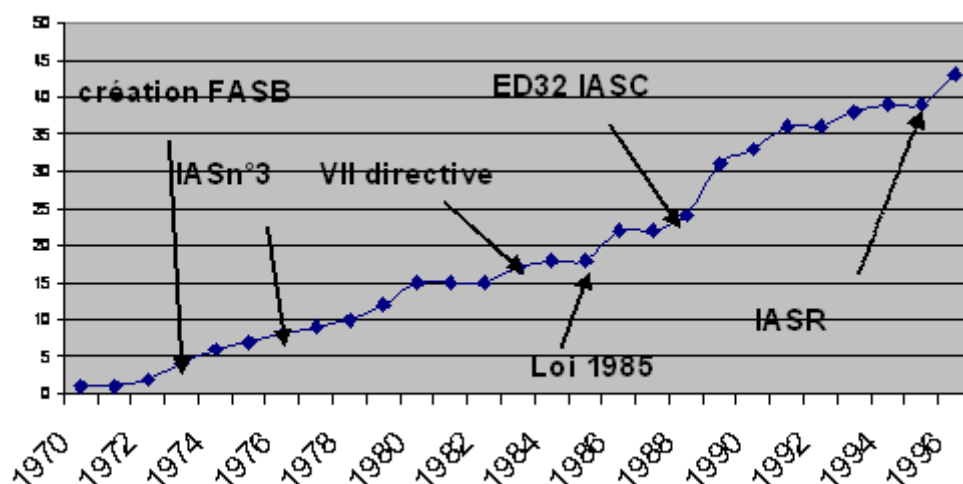
Comme nous l'avons déjà rappelé au début de ce chapitre, l'institutionnalisation des normes internationales recouvre trois périodes, qui peuvent d'ailleurs plus ou moins se chevaucher les unes avec les autres :

- Une première période sans normes internationales, pendant laquelle les entreprises françaises peuvent opter soit pour les normes américaines soit pour les normes britanniques à titre de normes alternatives.
- Une deuxième période pendant laquelle plusieurs normalisateurs sont en concurrence pour imposer leurs normes en tant que normes internationales.
- Une troisième période qui correspond à l'institutionnalisation des normes édictées par l'IASC.

Les différents éléments relatifs à chaque période apparaissent dans les cas lorsqu'ils sont abordés individuellement. Nous ne reviendrons donc pas dessus.

En revanche, il nous semble pertinent de mettre en regard les évolutions normatives avec le nombre d'entreprises adoptant des normes alternatives.

Figure 40 : Évolution du nombre cumulé d'adoptions de 1970 à 1996



Le graphique (voir figure 40 ci-dessus) met en évidence le nombre d'entreprises françaises « premiers adoptant » (hors établissements financiers). Une entreprise est considérée comme premier adoptant dès lors qu'elle se réfère à des normes alternatives pour la première fois, c'est-à-dire ayant adopté des normes alternatives (abstraction faite des changements de normes alternatives, comme le passage des normes américaines aux normes IAS et réciproquement). Ainsi, pour l'année 1995, Péchiney est exclu de cet échantillon.

Une quinzaine d'entreprises ont été identifiées comme ayant adopté des normes alternatives au cours des années 1970 si l'on rapproche ces chiffres des évolutions des référentiels. Ce chiffre est doublé à la fin de l'année 1989. Sachant qu'il n'y a pas de nouvelles adoptions ni en 1981, ni en 1982, par rapport à 1983, et que le nombre d'adoptions a doublé en 1989, il semble évident qu'au-delà de la promulgation de la 7^e directive, c'est son implémentation dans la loi française qui a probablement eu un rôle de catalyseur. De plus, le taux de croissance est de 150 % en 10 ans entre 1983 et 1993, le chiffre étant de 38 en 1993. L'inflexion de 1989 et son prolongement en 1990 sont probablement des conséquences de l'annonce de la réduction du nombre d'options par l'IASC.

Dans tous les cas, des cabinets d'audit internationaux apparaissent « en même temps » que la première référence à des normes alternatives. Dans plusieurs cas, l'obtention d'une certification est un des mobiles de l'adoption (Rhône-Poulenc).

(2) Le rôle des auditeurs sur l'adoption de normes alternatives

L'adoption de normes alternatives est qualifiée dans nos cas dès lors que les états financiers ont été établis en adéquation avec des normes comptables alternatives et qu'ils sont certifiés par un auditeur français ou étranger, l'année de certification correspondant à l'année d'adoption effective. Un auditeur international peut certifier des comptes par rapport à des normes françaises (c'est le cas d'Elf en 1977) mais en l'espèce, par la suite les certifications ont été établies en adéquation avec les normes alternatives (dès 1978 pour Elf). L'année de certification (en adéquation avec des normes alternatives) correspondant à l'année d'adoption effective. Le tableau ci-dessous montre que l'adoption va de pair avec la certification internationale dans tous les cas.

De plus, les références non certifiées sont prises en compte car elles traduisent le début du processus d'adoption qui aboutit avec la certification. Un possible décalage entre d'une part l'apparition d'une référence à des normes alternatives et d'autre part la certification apparaît dans les colonnes AR et AC du tableau 89 ci-après. Pourtant, les deux sont assez souvent liés. Effectivement, un de nos résultats est la mise en évidence du lien entre certification internationale et adoption de normes alternatives.

Tableau 89 : Les certifications des adoptions

Entreprises	AR	AC	Localisation	Auditeurs
SGPM	1970	1972		Price Waterhouse
Lafarge	1972	1972	Londres	Touche Ross
PUK	1972	1973		Price Waterhouse (certification par un français)
Rhône-Poulenc	1973	1973		Coopers et Lybrandt
Elf	1978	1978	New York	Ernst et Whinney (localisation à New York) (a)
Peugeot	1980	1980		Coopers et Lybrand (a)
Renault	1983	1983	Paris	Arthur Young (*)
Thomson	1983	1983	Chicago / Paris	A Grossman (pour Guy Barbier)_Arthur Andersen + R. <u>Mazars</u>
Aérospatiale	1989	1989		(Ernst & Withney international) + R. <u>Mazars</u> (a)
Usinor	1991	1991	New York	(Guy Barbier) Andersen (a) A Grossman
Coflexip	1993	1993	Paris	Ernst et Young (Castel Jacquet) + Exco (a)
Péchiney	1995	1995	Paris	Price Waterhouse / Montagne et associé

AR : année de première référence à des normes alternatives (internationales, américaines ou britanniques)

AC : année de certification des comptes par un auditeur international

Localisation : lieu de signature de la certification

Le tableau 89 ci-dessus montre que l'adoption de normes alternatives conduit, systématiquement, à une internationalisation de la certification, cette dernière pouvant prendre plusieurs formes. Elle se traduit, dans la majorité des cas, par l'arrivée d'un auditeur international, avec toutefois des exceptions. Ainsi, dans certains cas, seul le signataire et non pas le cabinet change. Une telle évolution traduit cependant une internationalisation du rapport d'audit. Par exemple, cette internationalisation se manifeste pour Usinor par la prise en charge de l'audit par la branche américaine du cabinet basée à Chicago qui certifiait déjà les comptes consolidés en France. Dans le cas de Coflexip, elle se réalise par la substitution d'un auditeur de nationalité et de culture américaine à un français pour gérer le dossier au sein même du cabinet Ernst et Young. Concernant les adoptions de normes alternatives par Thomson et par Renault, les auditeurs restent français ; il s'agit de MM. Mazars et Barthes de Ruyther pour Thomson, M. Poisson pour Renault. Toutefois, les deux derniers sont les représentants d'un réseau (de cabinets d'audit) international en France, respectivement de Arthur Andersen et de Ernst et Young et ainsi la certification qu'ils délivrent peut être considérée comme étant internationale.

Dès lors que l'adoption conduit à la certification, on peut considérer que les normes alternatives « permettent » de recevoir une certification. À part Elf, cas pour lequel la

certification précède la référence aux normes alternatives, la référence précède ou est concomitante de l'adoption. Pour SGPM, les auditeurs interviennent explicitement dans la mise en place des normes mais ne certifient que deux années après. Dans le cas de PUK, les auditeurs interviennent mais ils ne certifient pas les comptes, ces derniers le sont par les commissaires aux comptes français. Ainsi, ces cas démontrent qu'au début du processus, c'est le fait d'intervenir plus que le résultat de l'intervention qui prime. Le cas de Coflexip, plus tardif, met aussi en évidence le rôle proactif des auditeurs dans le processus d'adoption.

- Apport de notre étude sur le lien entre l'influence normative et l'audit.

Notre étude montre que l'influence normative n'est pas exclusive de la certification par un cabinet d'audit en tant qu'organisation et que les individus ont un rôle essentiel. En premier lieu, des intervenants distincts des auditeurs ont pu faire des préconisations incluant les systèmes comptables (Rhône-Poulenc ...). En second lieu, les auditeurs peuvent préconiser des normes alternatives en dehors de toute certification (PUK ou RP), et ils peuvent également intervenir en amont de la certification (SGPM). La certification internationale apparaît avant l'adoption des normes internationales dans le cas de Elf Aquitaine. Finalement, la relation entre les normes alternatives et la certification internationale est caractérisée par une forme d'interdépendance mutuelle (on parlerait de bijection en théorie des ensembles) plus que par un lien de causalité univoque.

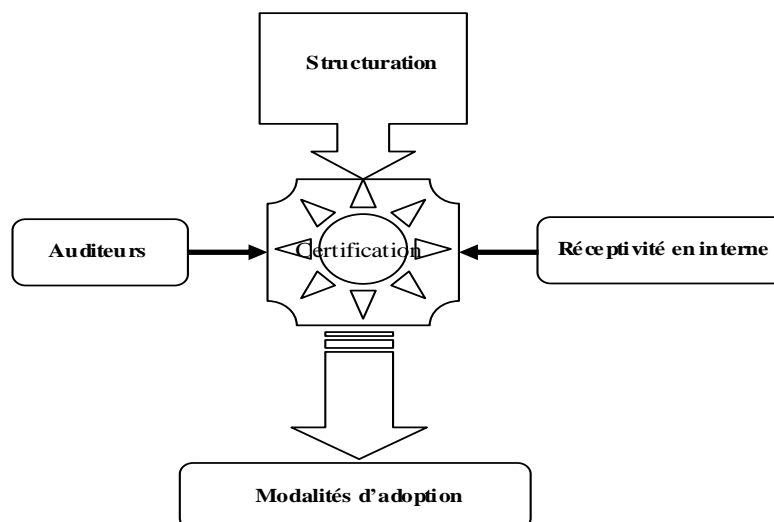
Dans plusieurs cas, Robert Mazars est intervenu, il n'appartient pas à un cabinet anglo-saxon, toutefois la connaissance « intime » qu'il a des normes en fait un prescripteur important. Enfin deux de nos cas font ressortir le rôle déterminant du « récepteur ». Le comptable d'Usinor, très au fait des normes internationales, a préféré opter pour les normes internationales et se contenter d'un tableau de rapprochement avec les normes américaines. S'il avait été moins réticent à adopter les US GAAP, les auditeurs américains les lui auraient imposées plus facilement. Au contraire, dans le cas de Coflexip, l'absence d'intérêt pour la comptabilité au sein de l'entreprise a permis à l'auditeur d'imposer sa vision des choses sans aucune résistance. Ainsi, il semblerait que la proposition généralement admise selon laquelle une culture comptable et

financière dans l'entreprise favorise l'adoption de techniques comptables innovatrices est vraie. En effet, les deux cas évoqués ci-dessus démontrent que le prescripteur est d'autant plus fort que son public est novice.

(3) Réceptivité des managers au sein des entreprises

Dans quelques cas, nous avons mis en évidence le rôle déterminant des managers qui décidaient dans l'entreprise. Dans le cas d'Usinor, les normes américaines qui auraient pu s'imposer en tant que référentiel d'établissement (voir le tableau *supra*), apparaissent dans la forme d'une réconciliation. L'entretien auprès du directeur comptable a mis en évidence, que pour lui, Usinor était d'abord une entreprise européenne et donc que les normes IAS étaient des normes « naturelles ». En outre, la réconciliation répond largement, par son contenu, au souci de comparabilité avec les concurrents utilisant les US GAAP. Quant au directeur de l'Aérospatiale, il considère qu'il est fondamental de n'utiliser des normes que si l'on peut peser dessus. Pour lui, c'est le cas avec les IAS. Des managers réceptifs aux normes sont plus sensibles aux évolutions institutionnelles que les autres. En outre, ils sont en position de faire prévaloir leur choix sur celui des auditeurs qui eux sont externes à l'entreprise lorsqu'il y a conflit éventuel. Le cas de Coflexip montre que la culture technique en interne a permis à l'auditeur d'imposer sa vision du monde sans aucune contestation.

Figure 41 : Les influences normatives et l'adoption de normes alternatives



En définitive, les variables analysées sont toutes corroborées dans un cas ou dans un autre. L'influence des auditeurs apparaît dominante pour les premiers cas alors qu'avec le temps, ceux-ci ont plus de difficultés à imposer leur vision du monde. Les réglementations étatiques ont éventuellement influencé les choix en raison de la légitimité qui leur est attachée mais la coercition n'a joué aucun rôle déterminant sur l'adoption des normes, à l'exception de la SEC dans les cas d'adoption de normes américaines. Les effets mimétiques sont explicites dans plusieurs cas, quoi qu'il en soit, l'adoption de normes alternatives s'inscrit souvent dans un mouvement général – qui est le fait d'un ensemble d'entreprises – plus rarement isolément sauf en cas de rupture ou de changement de champ (SGPM, Coflexip, etc.) Les premières adoptions vont de pair avec l'adoption de systèmes de planification et avec la structuration en holding. Mais ensuite, le conflit d'agence entre les actionnaires et les dirigeants ne semble pas déterminant dans le cas de l'adoption de normes internationales à moins que les entreprises lèvent des fonds aux États-Unis. Dans ce cas, on peut y voir une coercition des investisseurs institutionnels américains. Le conflit d'agence avec les créanciers est le catalyseur de l'adoption dans plusieurs cas (Renault, Thomson et Usinor). Finalement, les variables d'agence et les variables institutionnelles se combinent assez bien pour rendre compte des adoptions.

Section 2 - Comparaison inter-cas

L'approche au cas par cas permet l'élaboration d'idéaux-types. Des circonstances récurrentes façonnent des traits caractéristiques dans la plupart des cas. Ces traits sont regroupés pour former les trois configurations épurées. Dans la réalité, les cas empruntent le plus souvent à plusieurs d'entre elles quant à la présence des variables, mais généralement une configuration domine.

Ainsi, les pressions institutionnelles auront pour catalyseur :

- soit la volonté de réduire les coûts d'agence internes, au début surtout ;
- soit la nécessité de résoudre un conflit avec les créanciers, pour les entreprises contrôlées par l'État ;
- soit enfin la satisfaction des *desiderata* des actionnaires, concernant les normes américaines.

Parallèlement, l'adoption sera le produit des influences :

- normatives dans quasiment tous les cas ;

- mimétiques dans plusieurs cas ;
- rarement coercitives.

Ainsi, théorie de l'agence et théorie institutionnelle se répondent mutuellement. Nous décrivons ci-dessous ces trois modèles.

(A) Le modèle d'innovation : restructuration, mimétisme et influence normative des cabinets d'audit

Au départ, les entreprises font face à un problème très concret, qui n'est pas nécessairement connecté à la théorie de l'agence. Les entreprises mettent en place des organisations en M (importées des États-Unis) et certaines, de surcroît, se transforment juridiquement en holding. Ces évolutions se font par mimétisme avec les multinationales américaines. Dans ce contexte, l'établissement de comptes consolidés devient dès lors une nécessité :

- pour structurer des parties du groupe décentralisées et autonomes ;
- pour donner une image pertinente du groupe à l'extérieur.

L'intervention des auditeurs internationaux (Price Waterhouse, Coopers et Lybrandt, Ernst et Whinney) est systématique. En effet, ce sont les seuls qui maîtrisent la technologie des normes alternatives (Seidler, 1969, Needles, 1976).

En définitive, les adoptions se sont inscrites dans un mouvement plus large de refonte des structures et des systèmes d'informations des entreprises, impératifs à l'internationalisation de la politique financière. Ces restructurations changent la forme de contrôle des entreprises et donc les coûts d'agence. En effet, les entreprises ont vécu des évolutions organisationnelles, symptomatiques de la formalisation de la séparation des fonctions de décision et de contrôle nécessaire pour minimiser les coûts d'agence en interne (Fama et Jensen, 1983 ; Zimmerman, 1997). Dans ces cas, la forme du contrôle plus que sa force a été déterminante.

Le cas Saint-Gobain-Pont-à-Mousson est emblématique de ce premier type. En effet, dans ce cas l'adoption des normes alternatives s'insère dans une restructuration de

l'entreprise qui s'est matérialisée par le déploiement d'une structure décentralisée avec pour corollaire la mise en place d'un système formel de contrôle et avec l'apparition, en plus, d'une structure en holding. Ainsi, il n'y a pas de conflit d'agence avec les bailleurs de fonds, ni de conflit lié à l'arrivée de nouveaux bailleurs de fonds au moment de l'adoption. Cet archétype concerne aussi l'adoption des normes alternatives, par PUK, par Elf et dans une moindre mesure par Lafarge et par Thomson.

Les considérations financières ne sont pas absentes de cette configuration mais elles n'apparaissent pas en tant que pressions effectives des bailleurs de fonds. Parallèlement à la refonte de l'organisation, on assiste à la cotation sur de multiples Bourses européennes qui traduit l'internationalisation de la politique financière. Cependant il n'y a pas de modification dans la dispersion du capital, autrement dit, pas d'évolution de la structure des coûts d'agence externes. En conséquence, la cotation, à l'instar de la certification, n'est donc pas une cause du choix mais elle est endogène à celui-ci. Autrement dit, pour les cas les plus anciens, la cotation et l'adoption associées à la certification apparaissent comme étant codéterminées par un autre facteur : l'adoption d'une structure décentralisée avec pour corollaire un système de contrôle formel qui s'appuie sur la comptabilité et éventuellement la transformation en holding.

(B) Le modèle de reconnaissance : endettement et influence normative du contexte normatif et des cabinets d'audit

À l'origine de l'adoption, les entreprises rencontrent un problème de financement difficile à résoudre en raison de leur structure de contrôle étatique. Non seulement le conflit d'agence est déjà présent avant l'adoption des normes alternatives, mais de plus ces dernières, en permettant l'émission de titres représentatifs d'emprunts, dégradent le ratio d'endettement. Parallèlement, le contexte normatif a évolué.

Il s'agit d'entreprises où le conflit d'agence entre les actionnaires et les dirigeants est inexistant alors que le conflit d'agence entre les créanciers et les actionnaires y atteint un paroxysme. Ne pouvant pas procéder à des augmentations de capital auprès d'actionnaires individuels, ces entreprises sont subventionnées par l'État. De surcroît, la garantie de l'État permet à ces groupes d'avoir des ratios d'endettement atteignant des

niveaux très élevés, inconcevables pour toute entreprise soumise aux conditions normales de concurrence pour l'obtention des fonds.

Les normes sont adoptées pour réduire l'asymétrie d'information avec les créanciers. Ici, on constate que les normes alternatives ne dépendent pas de la nationalité des créanciers. Par exemple, les emprunts en devises sont relativement faibles pour Renault. Pourtant dans les cas de Thomson et de Renault, des clauses contractuelles faisant référence aux normes internationales ont été insérées dans les contrats de prêts. Il convient de noter que ce sont les dirigeants et non les créanciers qui les ont rédigées, ces dernières concernant des contrats d'émission de titres cotés. En effet, elles figurent dans les prospectus d'émission des emprunts publics.

Les normes choisies sont ici les normes qui dominent l'environnement lors de l'adoption. La référence porte assez souvent sur plusieurs référentiels. Elle correspond à une adoption de « façade » (sauf Thomson).

Cette configuration explique le comportement des entreprises contrôlées par l'État où les fonctions de gestion et de propriété ne sont pas séparées. Les titres étant émis par l'entreprise, il s'agit ici d'un acte de dédouanement du dirigeant. Parfois, l'émission de dettes auprès de créanciers étrangers renforce ce phénomène.

(C) Le modèle actionnarial : coercition des organismes boursiers et mimétisme vis-à-vis des concurrents pour la collecte des fonds

Les entreprises qui lèvent des fonds par l'intermédiaire d'une cotation de leurs actions sur un marché financier anglo-américain sont, dès lors que les autorités boursières les y contraignent, obligées de produire une réconciliation avec les normes américaines. Elles subissent donc l'influence coercitive de la SEC. Ces entreprises, pouvant choisir parmi différentes possibilités (réconciliation *versus* adoption *in extenso*) pour procéder à cette réconciliation optent pour une adoption *in extenso* en raison des pressions mimétiques.

Cette troisième configuration décrit le comportement d'entreprises pour lesquelles le capital était contrôlé par des actionnaires identifiés et qui ont procédé à des appels

publics à l'épargne remettant en cause la structuration du pouvoir. De surcroît, ces évolutions de la structure de propriété aboutissent à une forte diffusion du capital, notamment auprès d'actionnaires étrangers. Les cas s'inscrivant dans un tel modèle sont celui de Coflexip et celui de Péchiney. L'adoption y est la conséquence directe de la cotation sur une Bourse étrangère.

Ces trois configurations, par certains aspects sont des idéaux-types, c'est-à-dire des modèles irréels épurés de certaines contingences empiriques mais qui néanmoins permettent de comprendre le phénomène étudié. Ainsi, les cas peuvent très bien emprunter à plusieurs modèles. L'adoption des normes britanniques par Lafarge en 1972 est un « *hybride* » dans la mesure où les coûts d'agence de la dette sont très importants. Néanmoins, le fait d'adopter les normes britanniques (dites UK GAAP) (alors que l'endettement en livres sterling est faible voire nul) indique que c'est la cotation à Londres qui a induit l'adoption et non pas l'endettement. L'adoption des normes internationales par Thomson résulte d'une clause restrictive (*covenant*) dans un contrat d'émission de titres participatifs, néanmoins le modèle d'innovation est aussi significatif pour expliquer l'adoption. En outre, dans le cas de Peugeot, le conflit engendré par l'arrivée d'un actionnaire américain a été résolu en faisant siéger un Américain au sein du conseil d'administration. De surcroît, plusieurs adoptions sont le fait d'entreprises contrôlées par l'État, non cotées.

En définitive, on opère une distinction entre des conditions contextuelles (niveau d'endettement ou refonte organisationnelle) qui sont nécessaires (l'une ou l'autre) mais non déterminantes et des facteurs qui jouent le rôle de mobiles (la collecte de fonds sur des marchés internationaux). D'ailleurs, s'agissant de mobiles, ils peuvent n'apparaître que postérieurement au changement du référentiel comptable. Au contraire, les conditions sont présentes avant l'adoption et souvent concomitantes de celle-ci. Ainsi, l'adoption prend place au sein d'un terreau fertile.

Lafarge est un « *hybride* » dans la mesure où les coûts d'agence de la dette sont très importants. Néanmoins, le fait d'adopter les UK GAAP (alors que l'endettement en livres sterling est faible voire nul) indique que c'est la cotation qui a induit l'adoption et non pas l'endettement. (Là encore, on voit l'intérêt de la méthode.)

La thèse démontre que, dans le cadre de la théorie de l'agence, ce n'est pas tant le choix des normes (IAS ou US GAAP) qui importe que la configuration dans laquelle s'inscrit ce choix. L'adoption est en congruence avec les données de l'environnement institutionnel. Les données indiquent aussi que les entreprises inscrivent parfois leur choix en réaction au modèle dominant, il y a alors concurrence entre deux champs et l'appartenance à l'un des deux va déterminer l'adoption (Coflexip ; Péchiney).

Dans tous les cas la référence aux normes internationales ou étrangères (cas Lafarge) va de pair avec l'apparition d'une certification des comptes internationale, c'est-à-dire par un cabinet d'envergure internationale. Il s'avère que si les normes alternatives sont des normes américaines (Coflexip et Péchiney), les entreprises ne se contentent pas d'une cotation, mais de plus lèvent effectivement des fonds auprès d'actionnaires américains. Pratiquement, tous les cas ont plusieurs éléments (simultanément des coûts d'agence de la dette et des coûts d'agence du capital) mais certains facteurs dominent dans le sens où ils apparaissent déterminants. Globalement, le cheminement des événements varie (voir les matrices chronologiques) d'un cas à l'autre même si un cheminement revient plus fréquemment. Le cas Saint-Gobain de 1970 est très intéressant pour deux raisons : c'est le premier cas et il remet en cause un certain nombre de propositions couramment admises.

Section 3 - Extensions

Cette section a pour but d'étendre les constats dressés ci-dessus au niveau théorique. Nous explorons ainsi le lien entre théorie de l'agence, audit et signal. Nous revenons sur la dimension temporelle dans le cadre de la théorie institutionnelle.

(A) Théorie de l'agence, audit et signal

(1) Audit et théorie de l'agence

La théorie institutionnelle caractérise l'influence que peut avoir l'auditeur pour faire adopter des normes comptables plutôt que d'autres.

Revenons sur la théorie de l'agence afin de tenter de voir le lien qu'il pourrait y avoir avec la théorie institutionnelle. Rappelons que la certification est également une variable généralement utilisée pour rendre opérationnels les coûts d'agence, c'est-à-dire une « explication ». Si tel est le cas, cette variable a joué un rôle dans tous les cas. Ainsi, les coûts d'agence expliqueraient d'abord le recours à un auditeur international, l'adoption n'étant qu'une conséquence indirecte. Une telle interprétation présente l'avantage d'être compatible avec la plupart des cas, et de plus elle expliquerait la divergence apparente du cas Lafarge. En effet, le conflit d'agence lié à l'endettement est important mais les dettes sont libellées dans des devises distinctes de la livre sterling alors que les normes alternatives auxquelles il est fait référence sont les normes britanniques. Plus précisément, la certification des comptes par un *Chartered Accountant* est un moyen de réduire les coûts d'agence. L'adoption des normes britanniques est liée à l'apparition de l'auditeur (influence normative) et non pas des coûts d'agence.

Selon nous, la variable certification est d'abord un indicateur pour savoir si les normes sont internationales. En effet, face à la multiplicité des pratiques des entreprises en matière de référence aux normes alternatives, la certification confère une unicité à ce qu'est l'adoption de normes alternatives, peu importe les modalités dès lors que la certification par un auditeur international dédouanne en quelque sorte les dirigeants. Comme nous l'avions pressenti, la certification est une composante du référentiel international plus qu'une explication, les résultats perdant leur sens à partir de 1984 en raison de l'obligation de certification (voir chapitre sur la théorie institutionnelle). Une autre piste d'interprétation est de dire que l'audit est un facteur déclencheur pour les premiers cas mais plus par la suite. D'ailleurs, concernant les 4 cas les plus récents, bien que les auditeurs n'aient pas changé, des évolutions dans les modalités d'intervention de ces auditeurs marquent une internationalisation du rapport d'audit. Celles-ci sont

l'apparition d'un auditeur américain basé à Chicago pour Usinor et à Paris pour Coflexip en sus des auditeurs habituels. Concernant Thomson et Renault, les auditeurs sont français.

(2) Une interprétation avec la théorie du signal

Nous venons de montrer que la théorie de l'agence peut effectivement justifier l'adoption de normes alternatives. Dans la plupart des cas, les dirigeants ont adopté des normes alternatives en vue de collecter des capitaux. C'est-à-dire que les normes alternatives sont, pour eux, un moyen de résoudre un problème de sélection adverse en phase précontractuelle. À cet égard, on notera que les clauses contractuelles faisant référence aux normes alternatives ont été rédigées dans les notes publiées avant l'émission des titres.

Ces résultats nous amènent à nous interroger sur les liens entre la théorie du signal et la théorie de l'agence. Morris (1987) a indiqué que la distinction entre la théorie du signal et la théorie de l'agence est parfois impossible. Le fait de se référer à des normes alternatives est coûteux parce qu'en général, les entreprises communiquent plus d'informations qu'en application des règles françaises, des informations sectorielles par exemple. En outre, ces adoptions ont toutes été certifiées par des auditeurs de qualité qui peuvent être considérés comme coûteux (DeAngelo, 1981). Pour les cas antérieurs à 1983, elles correspondent à l'arrivée d'un cabinet international. Pour que l'adoption puisse être interprétée comme un signal envoyé aux bailleurs de fonds, celle-ci doit impérativement être coûteuse et non réversible (Ross, 1978 ; Frantz, 1997). Généralement, nos études de cas permettent d'inférer que l'adoption peut être considérée comme un signal dès lors qu'elle précède l'arrivée de nouveaux bailleurs de fonds (actionnaires créanciers). Par ailleurs, il a été démontré que la théorie du signal est par certains aspects compatibles avec la théorie de la ressource. La politique comptable permet de se signaler auprès des parties prenantes pour obtenir des ressources (Toms, 2002). Toutefois, pour constituer un véritable signal, l'adoption doit avoir un contenu informationnel (Healy et Palepu, 1995). Or, nous n'avons pas recueilli systématiquement les matériaux nous permettant de tester cette conjecture, à l'exception de l'adoption de normes internationales par le cas Rhône-Poulenc.

(B) La dimension temporelle

- De la fonction instrumentale des coûts d'agence internes à l'institutionnalisation des coûts d'agence externes

Le catalyseur des premières adoptions est instrumental. Celles-ci portent sur des normes étrangères et non pas sur les normes internationales, qui ne sont alors qu'une représentation dans l'esprit des individus. Elles deviendront, à terme, une réalité. Lors des premières adoptions, le conflit d'agence entre les actionnaires et les dirigeants est présent mais pas nouveau. Il est antérieur aux adoptions et provient de la séparation des fonctions de contrôle des actifs des fonctions de propriété. C'est la séparation des fonctions de décision des fonctions de contrôle en interne qui engendre des coûts d'agence supplémentaires justifiant le recours aux normes alternatives. Par ricochet, les normes alternatives avaient vocation à réduire l'asymétrie d'information engendrée par la structuration sous forme de holding.

Dans un second temps, il y a une institutionnalisation de la fonction instrumentale vers l'extérieur. Contraires aux « innovateurs », les adoptions les plus récentes sont marquées par la disparition des coûts d'agence internes. Ce sont les coûts d'agence externes qui sont déterminants. Dès lors, l'adoption de normes alternatives est bien « causée » par deux types de situations :

- un endettement très important ;
- l'arrivée de nouveaux actionnaires.

L'efficacité « externe » des normes alternatives s'est donc accrue au cours du temps. Autrement dit, des représentations sans conséquences réelles à l'extérieur se sont institutionnalisées et sont devenues efficaces. Tinker *et al.* (1982) ont mis en évidence les origines normatives de la théorie positive de la comptabilité. Pour les premiers cas, les variables d'agence sont plus anticipées que présentes au moment du choix, et avec le temps – et les interventions répétées des auditeurs – la présence de celles-ci concomitamment au choix est avérée (Thomson, Renault, et Usinor pour la dette et

Coflexip et Péchiney pour le capital). Cette nécessité s'est donc construite puis imposée au cours du temps avec l'aide des auditeurs. Ainsi la théorie « positive » de la comptabilité a des origines normatives. À l'instar de Neu et Simmons (1996), nos cas font ressortir que les managers tentent de maintenir leur autonomie face aux normes comptables qui s'imposent de l'extérieur en sélectionnant des politiques comptables qui suivent la forme plus que la substance des normes.

- Un constat en phase avec la littérature antérieure

Ce constat ne remet pas en cause l'idée généralement admise suivant laquelle les dirigeants des entreprises adoptent des pratiques innovatrices par rapport aux usages et opèrent initialement un choix efficace. Les premières adoptions se font pour des raisons instrumentales (techniques et fonctionnelles). Toutefois, il y a eu importation des méthodes américaines. Ainsi, mimétisme et efficacité peuvent aller de pair.

Nos résultats sont un miroir de ceux de Kaplan. Nous sommes face à une technique utilisée au départ pour répondre à un besoin interne mais qui avec le temps s'est institutionnalisée à l'extérieur des entreprises. Kaplan (1984) a décrit l'institutionnalisation de la comptabilité de gestion. Selon lui, beaucoup des pratiques comptables contemporaines utilisées en interne ont été développées dans les années 1930 à partir des obligations liées à la reddition de comptes externes. À l'époque, la comptabilité analytique correspondait à un réel besoin pour les entreprises industrielles qui fabriquaient des produits peu diversifiés avec beaucoup de main-d'œuvre. Par la suite, des entreprises en nombre croissant adoptaient les coûts complets mais les conditions d'exercice des affaires s'étant modifiées, le besoin avait disparu. Les faiseurs de mode exercent une influence forte lors de la phase de décollage de la comptabilité par activités (*Activity Based Costing*). Plus tard, la diffusion s'explique par un comportement mimétique et un choix efficace (Malmi, 1999). Covaleski et Dirsmith (1988) ont étudié la relation budgétaire émergente entre une université et l'État. Au début, les mécanismes d'isomorphisme normatif et, dans une moindre mesure, d'isomorphisme mimétique, sont des forces importantes dans la construction d'une façade budgétaire apparemment rationnelle pour le gouverneur. Ensuite, pendant les

années de maturité, les attentes sociales étant devenues réelles et évidentes¹⁴² (c'est-à-dire institutionnalisées) l'isomorphie mimétique prédominait largement. En dernier lieu, dans les années de déclin, l'État a activement renforcé la conformité budgétaire par le biais de la coercition. Le type prédominant dépend de la maturité de l'outil.

(C) La théorie girardienne : ciment de la théorie de l'agence et de la théorie institutionnelle

(1) Théorie de l'agence et théorie institutionnelle : relation de complémentarité

Les deux théories, contrairement à ce que nous pensions initialement, ne sont pas incompatibles, ni contradictoires. Au contraire, elles sont inséparables l'une de l'autre. Surtout, nous montrons que la théorie de l'agence ne devient efficace qu'avec l'institutionnalisation. D'abord, le premier cas d'adoption, celui de SGPM prend ses racines dans le conflit mimétique (Girard, 1961). Ensuite, les cas suivants indiquent que les variables d'agence sont, sans doute, anticipées par les acteurs sans toutefois apparaître effectivement contraignantes lors de l'adoption. Elles constituent ainsi des mobiles plus que des causes. La relation d'agence à venir justifie l'adoption puisque celle-ci repose sur des représentations des pressions à venir (demandes actuelles des bailleurs de fonds potentiels, exigences à venir des futurs actionnaires et créanciers). Une relation de causalité apparaît, en revanche, avec la restructuration. L'adoption se justifie par des raisons internes et présentes, propres à l'entreprise, celles-ci n'interdisant pas une référence à autrui (comparabilité avec les autres). Ensuite, la raison externe est anticipée (signal).

Et là nous devons préciser que la théorie de l'agence n'est pas incompatible avec la théorie institutionnelle puisque le mimétisme rend comparable. En effet, il faut la comparabilité pour que la théorie de l'agence soit effective. Les agents (les dirigeants) sont à la recherche de mandants (les bailleurs de fonds). Les mandants ne peuvent comparer les agents que si les entreprises sont comparables, cette comparabilité passant par l'adoption de normes identiques.

¹⁴² L'expression en anglais est « *taken for granted* ». Voir la note de bas de page numéro 85, page 185.

Enfin, ce ne sont que les adoptions plus tardives qui résultent de pressions soit des créanciers, soit des actionnaires. D'ailleurs, il est intéressant de noter au passage que dès lors que les pressions des actionnaires sont localisées et non diffuses, alors ce sont les normes américaines qui sont adoptées et non les normes internationales. Ces dernières en revanche semblent rassurer les créanciers (Renault, Thomson, Aérospatiale et Usinor).

Les cadres institutionnels préexistent à l'efficacité de la théorie de l'agence. Les influences normatives des auditeurs (médiation externe dans la théorie mimétique de René Girard) et aussi pour SGPM les autres multinationales (médiation interne dans la théorie mimétique de René Girard) légitiment les normes alternatives. Au départ en l'absence de médiateur, les normes alternatives n'existent pas. En effet, au départ elles ne sont qu'une représentation et elles vont prendre une consistance au cours du temps. Les adoptions successives de normes alternatives vont au fil du temps renforcer le référentiel international.

En conséquence, il faut non seulement une reddition culturelle mais également une reddition d'ordre social (Strang et Meyer, 1994). La reddition sociale rend la pratique légitime.

Contrairement à la dichotomie stricte entre d'un côté des valeurs et des mythes et de l'autre côté l'efficacité telle que posée par Meyer et Rowan, nos résultats empiriques démontrent qu'il s'agit plutôt d'un renforcement mutuel à l'instar de ce que suggérait Boland (1982).

« Les mythes donnent l'impulsion au développement des technologies comme partie de la rationalité organisationnelle. Les technologies, dès lors qu'elles sont établies, nourrissent de nouveaux mythes et images qui, finalement, conduisent à de nouvelles technologies. Ainsi, les critères techniques définissant l'efficacité et l'efficacité émergent des mythes et sont socialement construits¹⁴³ » (Boland, 1982, page 123).

¹⁴³ Traduction libre de « *Myths give the impetus to the development of technologies as part of an organization's rationale. The technologies, once established, nurture new myths and imagery which, in turn, guide further elaboration of technology. Technical criteria for defining efficiency and effectiveness emerge from myths and are socially defined.* »

Initialement, les normes « alternatives » sont des normes étrangères, les normes internationales n'existent pas. Puis, émerge l'idée d'un référentiel international qui, peu à peu trouve sa traduction concrète dans des normes.

En raison de leur objectif, à savoir comparer les entreprises, la comptabilité est un processus qui « *force une unité dans une population à ressembler aux autres unités qui font face à des conditions environnementales* » (DiMaggio et Powell, 1983, page 149). Notre analyse montre que certaines organisations changent moins que les autres, en conséquence, les pressions qui engendrent un isomorphisme semblent avoir parfois des effets différenciés sur les organisations. Cela démontre qu'il existe des résistances aux changements institutionnels. Slack et Hinings (1994) ont démontré que ces résistances sont plus fortes dès lors que les valeurs centrales de l'organisation sont atteintes.

Une des limites de notre recherche est de ne pas être capable de rejeter l'explication par la dépendance par rapport aux ressources. En fait dans les cas d'adoption substantielle, la théorie de la ressource peut également trouver à s'appliquer en tant que théorie explicative.

(2) Complémentarité : apports de la théorie girardienne

La théorie de l'agence s'inscrit dans la théorie de René Girard. Effectivement, l'adoption de normes alternatives permet l'arrivée d'un auditeur ou bien la cotation sur une place étrangère (recevoir une forme de reconnaissance), certification d'une part et enregistrement d'autre part.

La théorie de René Girard englobe la théorie institutionnelle. Le médiateur externe (l'auditeur) n'est pas un rival alors que le médiateur interne (le concurrent) est explicitement un rival. Ainsi, la distance entre le médiateur et le sujet n'est pas la même. En effet, dans la médiation « externe », les modèles occupent un rang tellement supérieur à leurs imitateurs qu'ils ne peuvent pas devenir leurs rivaux. Les grands cabinets d'audit ne sont ainsi pas les concurrents des entreprises qui sont leurs clients et qui viennent chercher chez eux une forme d'expertise.

En revanche, des entreprises en concurrence sur un marché de produits ou sur les marchés de capitaux ne peuvent qu'entrer en rivalité à propos des objets qu'elles désirent également. Dans la médiation interne, modèles et imitateurs sont à égalité sur de nombreux critères mais pas sur ce qui motive l'imitation de l'autre. L'entreprise française comme Coflexip est en de nombreux points comparable voire similaire à ses concurrents sauf en matière de normes comptables. De même pour Saint-Gobain-Pont-à-Mousson en 1970, le groupe est une multinationale mais n'utilise pas les normes américaines contrairement aux entreprises qui figurent déjà dans le classement « fortune ».

La théorie de l'agence pose finalement la rivalité mimétique comme principe de fonctionnement puisque la rivalité mimétique y est institutionnalisée, les règles de la concurrence sont acceptées de plein gré par les participants. La solution efficiente n'est que celle qui est déjà utilisée par ceux auxquels on veut ressembler ou bien que l'on désire dépasser.

Ainsi l'adoption de normes alternatives est bien une innovation au sens de changement limité plutôt que révolution. Le modèle n'est pas figé, il évolue au cours du temps. L'innovation a été imposée par les auditeurs dans la première phase mais ensuite, les entreprises ont pu faire évoluer les pratiques et les normes. En entérinant la 7^{ème} directive, l'Etat français procède à des acclimations des normes et, en cela, on peut dire qu'il y a hybridation et non pas simple imposition du modèle.

René Girard explique que la médiation interne est une « mimésis rétive qui, le plus souvent, ne s'avoue pas elle-même, parce qu'elle se cache derrière une infinité de masques » et selon lui, finalement l'imitation peut se transformer en contre imitation.

La théorie de l'agence montre qu'il existe une situation où les coûts d'agence sont élevés mais la théorie institutionnelle « apporte » la solution. Quant à la théorie girardienne, elle explique la dynamique de l'ensemble.

Tableau 90 : Le modèle institutionnel

Causes	Conséquences	Critères
Pressions institutionnelles (environnements)	Adoption de structures ou mise en place d'outils (Isomorphisme)	Légitimité (Rationalité collective)
Coercition	Adoption en adéquation avec les règles	Respect des règles pour éviter les sanctions
Transmission de norme	Adoption par prescription	Légitimité morale et crédibilité
Incertitude	Adoption par mimétisme	Reconnaissance culturelle

Les auteurs reconnaissent explicitement dans leur article fondateur que la distinction entre les formes d'isomorphisme institutionnel est d'ordre analytique et non pas empirique. Chaque forme a le statut d'un idéal-type (DiMaggio, 1983, page 150). Néanmoins, les trois isomorphismes dérivent chacun de conditions différentes : respectivement, l'influence politique, la professionnalisation et une réponse standardisée face à une situation incertaine. Empiriquement, pour opérer une distinction entre les formes il est nécessaire d'identifier l'existence et les effets de ces différentes conditions (Mizruchi et Fein, 1999). C'est ce que nous faisons ci-après.

**Conclusion : limites et perspectives de
cette recherche**

Nous avons résumé brièvement les apports de notre travail de recherche dans la partie précédente. Toutefois, il convient, également, de reconnaître les principales insuffisances et limites du parcours que nous avons mené jusqu'à présent. Une première critique concerne naturellement la validité interne. Comme nous l'avons vu dans la partie méthodologique, cette limite demeure en partie circonscrite dans la mesure où, à défaut de systématiquement trianguler les données, nous avons utilisé deux cadres théoriques et étudié 12 cas qui sont avant tout des cas extrêmes (innovateurs, entreprises contrôlés par l'état, choix en opposition avec l'institutionnalisation du référentiel international pour les deux derniers).

De plus, il convient de mentionner une autre limite inhérente à ce type de travail. Comme les matériaux sont variables d'un cas à l'autre, force est de constater une hétérogénéité des données collectées d'un cas à l'autre. Il existe ainsi un risque important de passer à côté de faits déterminants pour un cas. Par exemple, d'un point de vue empirique, nous n'avons pas pu mettre en évidence le mécanisme d'isomorphisme coercitif « pur » parce que tous les cas se situaient dans un environnement où les normes internationales ne relevaient pas de la compétence des États. Mais nous avons néanmoins montré que la loi peut avoir des effets en « creux » et que son existence crée des attentes normatives. Ce problème est limité parce que nos cas sont utilisés pour corroborer nos propositions de recherche et non pas pour tester des hypothèses.

Les apports

En définitive, notre étude est une contribution à la compréhension de l'adoption des normes alternatives. Ainsi, la théorie de l'agence justifie en partie les adoptions, toutefois, une telle théorie ne permet absolument pas d'expliquer pourquoi les entreprises vont adopter un système de normes alternatives par rapport à un autre, ni de dire pourquoi SGPM a adopté des normes alternatives. En revanche, la théorie institutionnelle explique la diversité des modalités d'adoption. Elle montre comment la solution retenue, considérée comme efficace, est toujours socialement construite. Enfin, l'hypothèse mimétique de René Girard montre que l'influence normative et l'influence mimétique de la théorie institutionnelle sont de même nature. Cette hypothèse permet, selon nous, de faire le lien entre la théorie de l'agence et la théorie institutionnelle. Elle

permet surtout de comprendre pourquoi SGPM a été le premier. À l'origine de l'adoption est le désir mimétique. Finalement, la perspective institutionnelle se révèle particulièrement adaptée à l'étude des aspects internationaux de la comptabilité car en comptabilité internationale, toutes les discussions portent sur les différences, c'est-à-dire le désordre alors que si l'on regarde les pratiques, le regard devrait se porter sur les similarités.

De surcroît, ces cas confirment l'intérêt d'utiliser plusieurs perspectives. La présence de douze cas accroît la généralisation théorique et permet de bien mettre en évidence les conditions de combinaison des deux théories (théorie de l'agence et théorie institutionnelle).

Principales insuffisances et limites

Nombre limité de cadres théoriques

Notre souhait aurait été d'approfondir la compréhension du phénomène en mobilisant d'autres cadres théoriques. Nous aurions porté notre regard sur l'intérieur de l'organisation en utilisant une grille de lecture politique (Hopwood, 1983 ; 1987a ; 1987b). Pour les niveaux d'analyse retenus, la grille de lecture théorique aurait gagné à être enrichie par d'autres théories comme par exemple la théorie de la dépendance des ressources de Pfeffer et Salancik (1978) et la théorie de la gestion des impressions de Elsbach et Sutton (1992).

Ces considérations nous conduisent à reconnaître le caractère parcellaire de nos résultats. Nous pensons cependant qu'il est légitime de faire abstraction de cette limite dans la mesure où déjà nous contribuons à : enrichir la compréhension que nous avons de la théorie de l'agence et à la combiner avec la théorie institutionnelle qui explique pourquoi les normes sont légitimes.

La reconstitution de la dynamique de l'adoption

Malgré l'étude de cas d'adoption, notre approche reste diachronique et ne porte pas sur le processus d'adoption. Afin d'étudier le processus, il aurait fallu repérer et organiser les adoptions de façon exhaustive : chronologie fine, éventail complet des personnes concernées, sentiments des acteurs, perceptions des coûts pour chacun, notamment en termes de conséquence sur le contenu du travail. Cela nous aurait permis de recueillir des résultats plus précis sur les catalyseurs de l'adoption dans l'organisation. Une telle reconstitution n'est possible qu'en observant sur place les acteurs en situation. Il est évident qu'une telle démarche évite les rationalisations *ex-post*.

Mais cette limite avait été anticipée, puisque les cadres théoriques choisis excluaient d'avance le niveau micro. En effet, dès le début, nous avons privilégié l'aspect théorique. L'orientation de nos travaux a été d'aller vers des cas « aboutis », c'est-à-dire dont nous connaissions l'issue. En effet, plutôt que d'étudier un cas unique de l'intérieur, nous avons préféré multiplier les cas afin de « mettre à l'épreuve » les cadres théoriques retenus.

Un programme de recherche

Les perspectives d'approfondissement de notre recherche peuvent être classées suivant qu'elles constituent un prolongement direct de notre thèse (perspectives autour de l'adoption des normes comptables), ou qu'elles sortent du contexte de notre problématique par le simple fait que nos réflexions ont déclenché des perspectives en dehors du thème de l'adoption des normes comptables par les entreprises.

L'adoption des normes comptables

Approfondir la compréhension de l'adoption de normes comptables

Naturellement, une des perspectives serait de combler les insuffisances et limites de notre thèse, présentées dans la section précédente : analyser un cas en profondeur de l'intérieur et essayer de reconstituer le processus d'adoption en utilisant une perspective

politique.

Valider nos propositions à des fins prédictives

À l’opposé, une enquête par questionnaires nous aiderait à valider notre modèle en le testant sur un échantillon d’entreprises européennes qui adoptent volontairement des normes IFRS aujourd’hui ou encore en l’étendant à d’autres choix comptables comme par exemple, l’adoption de normes environnementales.

Au-delà de l’adoption

La normalisation comptable et l’institutionnalisation des normes

Au-delà de cette thèse nous avons entamé une recherche basée sur l’étude des réponses aux projets de normes de l’IASB : analyse de contenu des réponses, étude du profil des répondants pour plusieurs projets de normes. L’objectif est de voir dans quelle mesure les opinions des parties prenantes relèvent de leurs positions dans le champ institutionnel du sujet abordé (en l’occurrence, les rémunérations des dirigeants d’une part et le secteur de l’assurance d’autre part).

Théorie girardienne et comptabilité

Les considérations que nous avons présentées succinctement concernant le mimétisme nous ont conduit vers des recherches périphériques. En effet, il nous semble que le concept de mimétisme (Girard, 1961 ; 2002) peut nous permettre de comprendre un certain nombre de comportements irrationnels du point de vue de la théorie positive de la comptabilité (Reiter et Omer, 1992 ; Tinker et Ghicas, 1993 et Neu, 1996).

Indépendamment de toute considération liée au lissage du résultat ou à des aspects purement économiques, les entreprises semblent publier des informations en nombre de plus en plus important pour répondre aux demandes institutionnelles et pour faire comme les autres.

Ouverture

Cette thèse nous a donné l'occasion de découvrir un champ de recherche, dès le départ, nouveau pour nous (la politique comptable des entreprises), d'approfondir une théorie de référence (Théorie de l'agence) et de découvrir un nouveau champ théorique et ses auteurs de référence (La théorie institutionnelle). Elle nous a permis de dépasser le registre strictement économique et de découvrir des facteurs a priori économiquement irrationnels, mais pourtant fondamentaux, le rôle structurant des institutions en comptabilité. Ces considérations nous renforcent dans l'idée qu'une décision comptable n'est pas engendrée par un déterminant mais la conséquence d'un faisceau de facteurs. Elle résulte d'une interaction entre les caractéristiques propres des entreprises mais surtout d'une inscription dans un environnement.

Les réflexions menées dans cette thèse nous encouragent à penser que grille de lecture économique d'une part et institutionnelle (sociologique) d'autre part ne se comprennent que l'une par rapport à l'autre. Les décisions d'ordre économique ne se construisent que par rapport aux institutions qui les structurent. De même, les institutions émergent des interactions entre les individus et les organisations guidées par des considérations économiques, psychologiques etc. En effet, les institutions ne se justifient-elles pas par les gains qu'elles procurent par rapport à leurs coûts ?

Sommaire détaillé

SOMMAIRE	7
LISTE DES FIGURES	9
LISTE DES TABLEAUX.....	11
INTRODUCTION	15
LES NORMES COMPTABLES ALTERNATIVES	17
<i>Normes comptables : une expression d'origine britannique.....</i>	<i>18</i>
<i>Les normes comptables alternatives : approche conceptuelle et définition pratique.....</i>	<i>21</i>
<i>Définition de l'adoption</i>	<i>23</i>
POURQUOI ETUDIER LES NORMES ALTERNATIVES	24
<i>De l'émergence à l'institutionnalisation du référentiel comptable international</i>	<i>25</i>
<i>Particularités et intérêt du contexte français</i>	<i>26</i>
COMMENT ETUDIER LES NORMES ALTERNATIVES	27
<i>Du questionnement aux options théoriques.....</i>	<i>27</i>
ARTICULATION DE LA THESE	31
PARTIE 1 : ANALYSE THÉORIQUE DE L'ADOPTION DE NORMES ALTERNATIVES	33
CHAPITRE I - INTERET DE L'ETUDE DES NORMES ALTERNATIVES	35
<i>Section 1 - La diversité comptable dans le monde : ses causes, ses effets et ses conséquences</i>	<i>35</i>
(A) Les causes : ancrage national des systèmes comptables	35
(1) La diversité des modèles comptables dans le monde.....	36
(2) Valeur informationnelle des indicateurs comptables nationaux	38
(3) État des lieux en France	40
(B) Les conséquences : particularismes nationaux des indicateurs comptables.....	45
(1) Études fondatrices : déformation des résultats	47
(2) Les répliques de la première étude	48
(3) Une étude remarquable : le cas français	50
(C) Les effets : absence d'harmonisation des pratiques comptables des entreprises.....	53
(1) Définitions et mesures de l'harmonisation comptable.....	54
(2) Les causes du manque d'harmonisation comptable	56
21 - Des transactions identiques.....	57
22 - Des normes similaires.....	58
23 - Des interprétations cohérentes et non équivoques	58
<i>Section 2 - Les producteurs des états financiers et la diversité comptable</i>	<i>59</i>
(A) Les perceptions de la diversité comptable par les producteurs des comptes.....	59
(1) Identification des perceptions : une comparaison entre l'Europe et les États-Unis	60
(2) Études sur les déterminants des perceptions des gestionnaires allemands face aux normes.....	63
(B) L'adoption des normes internationales et américaines	66
(1) L'adoption des normes internationales.....	66
(2) La décision de lobbying auprès de l'IASC.....	69
(3) Les modalités d'adoption des normes internationales	70
(C) Les études sur l'adoption des normes américaines	71
(1) L'adoption d'un référentiel américain.....	71
(2) Adoption anticipée de normes particulières	72
(3) Déterminants du comportement des gestionnaires européens face aux normes américaines.....	73
<i>Section 3 - Les utilisateurs des états financiers face à la diversité comptable et aux normes alternatives.....</i>	<i>73</i>
(A) Les perceptions des utilisateurs : les études par entretiens et par questionnaires	74
(1) Les investisseurs.....	74
(2) Les analystes financiers face à la diversité comptable.....	76
(B) L'utilité des normes alternatives pour les marchés financiers	77

(1) Valeur informationnelle des réconciliations avec les normes américaines.....	78
(2) Valeur informationnelle des normes internationales	83
(3) Apports et limites des études.....	87
Section 4 - La nécessité de prendre en compte les aspects institutionnels	88
CHAPITRE II - FORMULATION DE PROPOSITIONS DE RECHERCHE A PARTIR DE DEUX PERSPECTIVES	
THEORIQUES	93
Section 1 - La théorie de l'agence : comptabilité, information et contrats	93
(A) Les fondements de la théorie de l'agence.....	95
(1) Trois postulats : vision contractuelle de l'entreprise, individualisme méthodologique et efficience des marchés.....	95
11 - Premier postulat : une vision contractuelle de l'entreprise	95
12 - Deuxième postulat : l'efficience des marchés.....	97
13 - Troisième postulat : individu utilitariste et réticent au risque	99
(2) La logique de la théorie de l'agence.....	100
21 - Origines des conflits	100
22 - Mécanisme de résolution des conflits	101
(B) Comptabilité, théorie de l'agence et adoption de normes comptables alternatives.....	103
(1) Fonctions de la comptabilité.....	103
11 - Les deux fonctions de la comptabilité.....	103
12 - Fonction redditionnelle de la comptabilité dans la théorie de l'agence.....	105
(2) Utilisation contractuelle de la comptabilité	107
21 - Situation d'agence et choix comptable	107
22 - Comparaison des hypothèses en présence.....	109
(3) Postulat relatif aux modalités d'adoption	110
(C) La relation d'agence interne et la comptabilité.....	113
(1) Le conflit d'agence entre les dirigeants et les actionnaires.....	113
(2) La discipline des marchés.....	114
21 - Marchés financiers.....	114
22 - Marché du travail.....	115
23 - Marché du contrôle	116
24 - Marché des produits.....	116
(3) Les coûts de surveillance et de dédouanement	118
31 - Les coûts de surveillance	118
32 - Les coûts de dédouanement	118
33 - La perte résiduelle.....	119
(4) Proposition relative à la forme du contrôle de l'entreprise.....	120
41 - La taille et les coûts d'agence	120
42 - Structure de la propriété des entreprises et coûts d'agence	123
43 - Formulation de la proposition relative à la forme du contrôle	129
(5) Propositions relatives à la force du contrôle.....	131
51 - Diffusion du capital et amélioration de la qualité des états financiers	132
52 - Proposition relative à la diffusion du capital.....	137
(6) Internationalisation du capital et coûts d'agence	138
(D) La relation d'agence externe	139
(1) Les conflits entre les créanciers et les actionnaires représentés par les dirigeants.....	140
11 - Un antagonisme entre créanciers et actionnaires	140
12 - Trois origines du conflit.....	140
(2) Les coûts de surveillance et de dédouanement	142
21 - Les dispositifs de surveillance des créanciers	142
22 - Les dispositifs de dédouanement des dirigeants	143
(3) Endettement, clauses contractuelles et comptabilité.....	145
31 - Méthodes comptables et clauses contractuelles	145
32 - Choix volontaire de normes alternatives et endettement.....	149
33 - Formulation de la proposition	152
(4) Les créanciers étrangers	153
41 - Coûts d'agence et internationalisation de la dette	153
42 - Pluralité des types de créanciers étrangers.....	155
43 - Formulation de la proposition	156
(E) Conclusion de la section.....	160
Section 2 - La théorie institutionnelle : coercition, transmission de normes et mimétisme.....	161

(A)	Les fondements de la théorie néo-institutionnelle	162
(1)	De l'institution à l'environnement institutionnel	162
11 -	Le concept d'institution	162
12 -	Le concept d'environnement institutionnel	165
(2)	Les conséquences du rôle central de l'institution	167
21 -	La causalité est localisée dans le champ	167
22 -	Statut de l'organisation et de l'individu	169
(3)	Les apports de la théorie	171
(B)	Adoption symbolique des outils de gestion	173
(1)	Systèmes comptables et légitimation	174
(2)	Formulation d'une proposition de recherche sur l'adoption des normes comptables internationales	177
21 -	Déconnexion des pratiques et de leur structure	177
22 -	Adoption non substantielle des normes comptables	179
(C)	Adoption et coercition	181
(1)	Coercition et organisation	181
11 -	Définition de la coercition	181
12 -	Distinction par rapport à d'autres théories	183
13 -	Revue de quelques études empiriques validant l'hypothèse coercitive	185
(2)	Coercition et comptabilité	188
21 -	Complexité des réglementations	188
22 -	Influence coercitive de l'État	189
23 -	Influence coercitive des organismes de réglementation boursière	192
(D)	Adoption et imitation	200
(1)	Définition de l'imitation	200
11 -	Incertitude	200
12 -	Processus d'imitation	200
13 -	Un modèle	201
(2)	Adoption du modèle de référence : le plus répandu dans une population d'organisations ou celui utilisé par les entreprises novatrices	202
21 -	Le rôle des leaders : adoption d'un modèle de référence	203
22 -	Le secteur	206
(E)	Adoption et profession	209
(1)	Émergence de normes au sein d'un monde professionnel donné	209
11 -	La formation : fondement de la professionnalisation	209
12 -	Les organisations professionnelles : renforcement de la professionnalisation	210
(2)	La prescription par l'auditeur	211
(F)	Conclusion de la section	215
CHAPITRE III - METHODOLOGIE		217
<i>Section 1 - Conception de la recherche</i>		217
(A)	Les méthodologies utilisées pour étudier l'adoption des normes comptables internationales et américaines	217
(1)	Les études statistiques sur un échantillon	220
(2)	Les questionnaires	220
(3)	L'étude de cas	220
(B)	Les méthodologies utilisées dans les recherches qui mobilisent plusieurs théories	221
(1)	Analyse de quelques études multicadres	221
(2)	Conséquences pour notre recherche	223
(C)	Le choix de l'étude de cas	224
(1)	Pourquoi pas des questionnaires	225
(2)	Pourquoi pas des échantillons	225
(3)	Pourquoi des études de cas	226
(D)	Les cas sélectionnés	228
(1)	Sélection en fonction d'une logique de réplcation	229
(2)	Les choix opérés	231
<i>Section 2 - La réalisation de la recherche</i>		235
(A)	Le déroulement de notre recherche	235
(B)	Les sources utilisées pour collecter les matériaux empiriques	237
(1)	La documentation	238
(2)	Les archives	241
(3)	Les entretiens	241

(C)	Le traitement des données	243
(1)	La condensation des données : le codage	246
(2)	La présentation des données : texte narratif, figures et matrices	255
(D)	La présentation des données	258
(1)	Les cas considérés individuellement	258
(2)	La comparaison des cas	260
<i>Section 3 - La validité de la recherche</i>		<i>261</i>
(A)	La validité interne de la recherche	261
(1)	La triangulation	261
(2)	La chaîne de preuves	262
(3)	La fonction structurante de la théorie	262
(B)	La validité externe de la recherche	263
(1)	Les types de généralisation	263
(2)	Étude de cas et posture épistémologique	264
(3)	Modalités de généralisation	265

PARTIE 2 : ANALYSE EMPIRIQUE : 12 ETUDES DE CAS SUR LA PÉRIODE 1970 - 1995 .. 268

CHAPITRE IV - ADOPTION DE NORMES ALTERNATIVES : LES CAS INDIVIDUELS 270

Section 1 - Adoption de normes alternatives en l'absence de référentiel international 270

(A)	Adoption des normes américaines par Saint-Gobain-Pont-à-Mousson en 1970	271
(1)	Les modalités d'adoption	271
11 -	Adoption des normes comptables américaines en 1970	271
12 -	Les changements comptables	271
13 -	Une présentation des états financiers sous influence américaine	272
(2)	Les coûts d'agence du capital	275
21 -	Adoption d'une structure holding	275
22 -	La composition et l'évolution du capital de Saint-Gobain-Pont-à-Mousson de 1970 à 1978 275	
23 -	Volonté d'internationalisation de l'actionnariat	277
(3)	Les coûts d'agence de la dette	279
31 -	Le niveau d'endettement	280
32 -	Endettement en devises	280
(4)	Absence de contrainte réglementaire	281
41 -	Absence de législation : un cadre non obligatoire	282
42 -	Rôle moteur de la Commission des opérations de Bourse	282
43 -	Les Bourses étrangères	283
(5)	Influence des auditeurs : isomorphisme normatif	283
51 -	Institutionnalisation de la consolidation aux États-Unis	284
52 -	Les dirigeants de Saint-Gobain s'appuient sur les auditeurs américains	285
(6)	Les multinationales comme modèle : isomorphisme mimétique	287
61 -	Une légitimité à construire aux États-Unis	287
62 -	Un modèle de référence pour les dirigeants : la multinationale américaine	288
(7)	Synthèse : adoption des normes américaines par SGPM	289
(B)	Adoption des normes britanniques parallèlement aux normes françaises par Lafarge	291
(1)	Les modalités d'adoption	291
11 -	Références simultanées aux normes britanniques et aux règles comptables françaises ...	291
12 -	Présentation britannique des états financiers	291
(2)	Les coûts d'agence du capital	293
21 -	Les coûts d'agence inhérents à l'architecture organisationnelle	294
22 -	La structure du capital	294
23 -	La cotation des actions à l'étranger	294
(3)	Les coûts d'agence de la dette	295
31 -	L'endettement de Lafarge	295
32 -	La part relative de l'endettement en devises	296
(4)	Isomorphisme coercitif	299
41 -	Absence de législation : un cadre non obligatoire	299
42 -	La réglementation boursière de Londres : une contrainte indirecte	300
(5)	Un comportement novateur non mimétique	301
(6)	Isomorphisme normatif	301
61 -	Contexte normatif britannique	301
62 -	Certification par un Chartered Accountant établi à Londres	302

(7) Synthèse : adoption des normes britanniques par Lafarge en 1972	303
(C) Adoption de principes en usage en Amérique du nord parallèlement aux principes du Conseil National de la Comptabilité par Péchiney-Ugine-Kuhlmann en 1972	304
(1) Les modalités de l'adoption	304
11 - Primauté des règles françaises	304
12 - Pluralité des référentiels.....	305
13 - Présentation des états financiers	307
(2) Les coûts d'agence du capital.....	309
21 - La réorganisation	309
22 - Le capital	309
23 - Les cotations du titre en France et à l'étranger : signe de la diffusion du capital.....	310
(3) Les coûts d'agence de la dette	310
31 - Analyse de l'endettement.....	310
32 - L'endettement en devises.....	310
(4) Isomorphisme coercitif.....	312
41 - L'existence d'une réglementation française : facteur de non-conformité	312
42 - Non incidence des réglementations boursières	312
(5) Mimétisme : appartenance à l'industrie chimique en voie d'internationalisation.....	313
51 - Localisation des activités: source d'incertitude	313
52 - Nécessaire comparabilité : un modèle	314
53 - Effet sectoriel.....	314
(6) Isomorphisme normatif	315
61 - Existence d'un cadre institutionnalisé aux États-Unis	315
62 - Influence des auditeurs	315
(7) Synthèse : adoption des normes admises en Amérique parallèlement aux règles du CNC par PUK	316
(D) Adoption des principes comptables généralement admis sur le plan international par Rhône-Poulenc en 1973	317
(1) Modalités de l'adoption.....	317
11 - Adoption des principes comptables généralement admis sur le plan international.	317
12 - Présentation des états financiers	319
(2) Les coûts d'agence liés au capital	321
21 - L'architecture organisationnelle	321
22 - La stabilité du capital.....	321
23 - Un intérêt marqué pour les actionnaires au moment de l'adoption	322
(3) Les coûts d'agence liés à la dette	322
31 - Un endettement raisonnable.....	322
32 - Marchéisation de la dette	323
(4) Isomorphisme coercitif : absence totale d'influence de l'État et des organismes boursiers	324
(5) Isomorphisme mimétique.....	324
(6) Isomorphisme normatif	326
61 - Influence des consultants.....	326
62 - Arrivée d'un cabinet d'audit international	327
(7) Synthèse : adoption des principes internationaux par Rhône-Poulenc	328
<i>Section 2 - Adoption de normes alternatives pendant la période d'émergence de référentiels internationaux</i>	<i>329</i>
(A) Adoption des principes comptables appliqués au domaine pétrolier par Elf en 1978.....	330
(1) Les modalités d'adoption	330
11 - Adoption de principes comptables sectoriels	330
12 - Changements de politique comptable	330
13 - Format des états financiers	333
(2) Les coûts d'agence du capital.....	335
21 - Un groupe en formation : restructuration.....	335
22 - Une part non négligeable du capital est détenue dans le public	336
23 - Apparition d'actionnaires étrangers	337
(3) Les coûts d'agence de la dette	338
31 - Endettement du groupe Elf	338
32 - Endettement en devises.....	339
33 - Une volonté affichée de recourir au marché qui ne s'est pas concrétisée	340
(4) Isomorphisme coercitif.....	341
41 - Les cotations à l'étranger.....	342

(5)	Isomorphisme normatif	342
51 -	Pénétration de la doctrine sur le sujet en France.....	342
52 -	Le contexte normatif américain a évolué.....	343
53 -	Un référentiel international est né.....	345
54 -	Intervention active des auditeurs	346
(6)	Isomorphisme mimétique.....	346
(7)	Synthèse : adoption des principes internationaux par Elf.....	347
(B)	Adoption de principes comptables généralement admis sur le plan international par PSA en 1980	348
(1)	Les modalités d'adoption	348
11 -	Les normes alternatives adoptées.....	348
12 -	Présentation des états financiers	349
(2)	Les coûts d'agence du capital.....	351
21 -	Nécessité de maîtriser l'organisation	351
22 -	Augmentation de capital en faveur des actionnaires américains	352
23 -	Une volonté d'internationalisation du capital	353
(3)	Les coûts d'agence de la dette	354
31 -	Le niveau de l'endettement.....	354
32 -	La part relative de l'endettement en devises	354
(4)	Isomorphisme coercitif : émergence d'une source européenne en matière comptable	355
41 -	Évolutions en France	356
42 -	Émergence d'un cadre de régulation comptable au niveau européen.....	356
43 -	Pas d'influence des organismes boursiers à l'étranger.....	356
(5)	Isomorphisme mimétique.....	357
51 -	PSA : un groupe international.....	357
52 -	Des principes utilisés par les multinationales	358
(6)	Isomorphisme normatif	358
61 -	Deux sources normatives pour les professionnels comptables.....	358
62 -	Arrivée de Coopers & Lybrand.....	361
(7)	Synthèse : adoption des principes internationaux par Peugeot	361
(C)	Adoption de principes de consolidation généralement admis sur le plan international par Renault en 1983	363
(1)	Les modalités d'adoption	363
11 -	Référence à des normes alternatives à partir de 1983	363
12 -	Les changements de politique comptable	363
13 -	Format des états financiers	364
(2)	Les coûts d'agence liés au capital	366
21 -	L'architecture organisationnelle	366
22 -	Le contrôle étatique de l'entreprise.....	366
(3)	Les coûts d'agence liés à l'endettement	368
31 -	Le rôle des clauses contractuelles d'endettement	368
32 -	Un endettement à long terme important.....	368
33 -	Endettement en devises peu élevé.....	369
34 -	Endettement public : dette cotée.....	369
(4)	Isomorphisme coercitif.....	371
41 -	L'État, Renault et les règles applicables en France.....	371
42 -	Publication de la 7 ^e directive européenne	372
43 -	L'enregistrement de la note d'information auprès de la COB.....	373
(5)	Isomorphisme mimétique.....	373
51 -	Remise en cause de la gestion « à la française » (incertitude liée au mimétisme).....	373
52 -	Internationalisation du secteur automobile	374
(6)	Isomorphisme normatif	375
61 -	Les normes de l'IASC constituent un référentiel comptable.....	375
62 -	Rôle des professionnels	376
(7)	Synthèse : adoption des principes internationaux par Renault	377
(D)	Adoption de principes en phase avec les recommandations de l'IASC et de la 7 ^e directive européenne par Thomson en 1983	379
(1)	Les modalités d'adoption	379
11 -	Référence à des normes alternatives à partir de 1983	379
12 -	Les changements les plus marquants	380
13 -	Format des états financiers	380

(2)	Les coûts d'agence du capital.....	383
21 -	Réorganisation	383
22 -	Coûts d'agence entre les actionnaires et les managers	384
(3)	Les coûts d'agence de la dette	385
31 -	L'endettement du groupe	385
32 -	Le rôle déterminant de la clause contractuelle insérée dans la note d'émission des titres participatifs	386
33 -	Une politique active sur le marché des emprunts en devises	387
(4)	L'isomorphisme coercitif	388
41 -	L'État, Thomson et les règles applicables en France	388
42 -	Promulgation de la 7 ^e directive.....	388
43 -	L'enregistrement de la note d'information auprès de la COB.....	389
(5)	Isomorphisme mimétique.....	390
(6)	Isomorphisme normatif	390
61 -	Le rôle déterminant de la certification internationale	390
62 -	Apparition d'un réviseur américain	390
(7)	Synthèse : adoption des pratiques en phase avec les normes de l'IASC et la 7 ^e directive.....	393
<i>Section 3 - Adoption de normes alternatives en période d'institutionnalisation du référentiel international de l'IASC</i>		<i>395</i>
(A)	Adoption des normes de l' IASC par l'Aérospatiale en 1989.....	395
11 -	Modalités d'adoption retenues par l'Aérospatiale	395
12 -	Les changements engendrés par l'adoption	396
13 -	Format des états financiers	396
(2)	Les coûts d'agence du capital.....	399
21 -	Absence de réorganisation	399
22 -	Contrôle absolu de l'État	399
23 -	La nécessité d'augmenter les capitaux propres	399
(3)	Les coûts d'agence de la dette	400
31 -	Un dette très importante.....	400
32 -	Un endettement qui s'internationalise.....	401
(4)	Isomorphisme coercitif.....	403
(5)	Isomorphisme mimétique	404
(6)	Isomorphisme normatif	406
61 -	Structuration d'un cadre.....	406
62 -	Légitimation du cadre	407
63 -	Réceptivité des gestionnaires aux normes de l'IASC	408
(7)	Synthèse du cas Aérospatiale	409
(B)	Adoption des normes IASC avec un rapprochement avec les normes américaines par Usinor en 1991	410
(1)	Les modalités de l'adoption	410
11 -	L'adoption des normes internationales en compatibilité avec le cadre national	410
12 -	Les changements de politique comptable	410
13 -	Un tableau de rapprochement avec les US GAAP	411
14 -	Présentation des états financiers	412
(2)	Les coûts d'agence du capital.....	415
21 -	Contrôle étatique du capital	415
22 -	Une volonté de lever des fonds.....	416
(3)	Les coûts d'agence de la dette	417
31 -	Poids relatif des dettes par rapport aux capitaux propres	417
32 -	Place prépondérante des créanciers étrangers	417
33 -	Notation par une agence de Rating	418
(4)	Isomorphisme coercitif.....	419
41 -	Une législation française permissive.....	419
42 -	Non-cotation	420
(5)	Isomorphisme mimétique.....	420
51 -	Une tendance générale vers l'IASC	420
52 -	Le groupe Usinor est une multinationale	421
53 -	Pratiques des concurrents.....	421
(6)	Isomorphisme normatif	422
61 -	Institutionnalisation des normes IAS	422
62 -	Certification internationale	423

63 -	Le rôle des auditeurs et des managers.....	423
(7)	Synthèse du cas Usinor	424
(C)	Adoption des US GAAP par Coflexip en 1993	426
(1)	Les modalités de l'adoption	426
11 -	Adoption des US GAAP dans le respect du cadre français.....	426
12 -	Les changements comptables.....	426
13 -	La présentation des états financiers	427
(2)	Les coûts d'agence du capital.....	429
21 -	Absence de réorganisation	429
22 -	Changement de la structure de contrôle.....	429
23 -	Une ouverture du capital en direction des investisseurs nord-américains	430
(3)	Les coûts d'agence de la dette	431
31 -	Un endettement faible.....	431
32 -	Le poids des créanciers étrangers.....	432
(4)	Isomorphisme coercitif.....	433
41 -	Une législation française permissive.....	433
42 -	Une législation américaine contraignante	433
43 -	Rôle déterminant de la législation boursière américaine.....	434
(5)	Isomorphisme mimétique.....	435
(6)	Isomorphisme normatif	436
(7)	Synthèse : adoption des US GAAP par Coflexip	437
(D)	Adoption des US GAAP par Pechiney en 1995	439
(1)	Les modalités d'adoption	439
11 -	Adoption des US GAAP.....	439
12 -	Incidences du changement de référentiel	440
13 -	La présentation du bilan et du compte de résultat	440
(2)	Les coûts d'agence du capital.....	442
21 -	Privatisation.....	442
22 -	Américanisation du capital	443
(3)	Les coûts d'agence de la dette	444
31 -	Le taux d'endettement et les emprunts obligataires	444
32 -	Une part des devises croissante.....	445
(4)	Isomorphisme coercitif.....	446
41 -	La loi française et la Commission des opérations de Bourse	446
42 -	Rôle de la cotation de la SEC	446
(5)	Isomorphisme mimétique.....	447
51 -	Un problème de légitimité	447
52 -	Les justifications officielles	448
53 -	La pratique dominante en la matière en France	449
(6)	Isomorphisme normatif	449
61 -	Institutionnalisation achevée pour l'IASC	449
62 -	Absence des auditeurs.....	449
63 -	Influence des banquiers	450
(7)	Synthèse : adoption des US GAAP par Pechiney.....	450
	CHAPITRE V - COMPARAISON DES CAS	452
	Section I - Comparaison des variables	453
(A)	Modalités de l'adoption.....	455
(1)	Adoption nécessairement efficace dans le cadre de la théorie de l'agence.....	455
(2)	Adoption symbolique dans le cadre de la théorie institutionnelle	456
21 -	Caractérisation de l'adoption.....	456
22 -	Multiplicité des référentiels	459
(B)	Propositions relatives au conflit actionnaires - dirigeants	461
(1)	Proposition relative à la forme du contrôle.....	461
(2)	Propositions relatives à la force du contrôle (son intensité)	464
(C)	Propositions relatives au conflit actionnaires-créanciers	467
(1)	Précisions méthodologiques	467
(2)	Proposition relative au niveau de l'endettement.....	468
(3)	Proposition relative aux créanciers étrangers	470
(D)	Pressions coercitives	471
(E)	Influences mimétiques.....	473
(F)	Influences normatives.....	474

(1) Structuration d'un champ autour de la consolidation	475
(2) Le rôle des auditeurs sur l'adoption de normes alternatives	477
(3) Réceptivité des managers au sein des entreprises.....	480
<i>Section 2 - Comparaison inter-cas</i>	481
(A) Le modèle d'innovation : restructuration, mimétisme et influence normative des cabinets d'audit 482	
(B) Le modèle de reconnaissance : endettement et influence normative du contexte normatif et des cabinets d'audit.....	483
(C) Le modèle actionnarial : coercition des organismes boursiers et mimétisme vis-à-vis des concurrents pour la collecte des fonds	484
<i>Section 3 - Extension</i>	486
(A) Théorie de l'agence, audit et signal	486
(1) Audit et théorie de l'agence.....	487
(2) Une interprétation avec la théorie du signal	488
(B) La dimension temporelle	489
(C) La théorie girardienne : ciment de la théorie de l'agence et de la théorie institutionnelle.....	491
(1) Théorie de l'agence et théorie institutionnelle : relation de complémentarité	491
(2) Complémentarité : apports de la théorie girardienne	493
CONCLUSION : LIMITES ET PERSPECTIVES DE CETTE RECHERCHE	496
<i>Les apports</i>	497
<i>Principales insuffisances et limites</i>	498
Nombre limité de cadres théoriques	498
La reconstitution de la dynamique de l'adoption	499
<i>Un programme de recherche</i>	499
L'adoption des normes comptables	499
Approfondir la compréhension de l'adoption de normes comptables	499
Valider nos propositions à des fins prédictives	500
Au-delà de l'adoption.....	500
La normalisation comptable et l'institutionnalisation des normes	500
Théorie girardienne et comptabilité	500
<i>Ouverture</i>	501
SOMMAIRE DETAILLE	502
BIBLIOGRAPHIE	512
ANNEXES	TOME 2

Bibliographie

ABRAHAMSON E. (1991), « Managerial Fads and Fashions: The Diffusion and Rejection of innovation », *Academy of Management Review*, vol. 16, n°3, p. 586 – 612.

ADAMS M. (1997), « Ritualism, Opportunism and Corporate Disclosure in the New Zealand Life Insurance Industry: Field Evidence », *Accounting, Auditing, Accountability Journal*, vol.10, n°5, p. 718 – 734.

ADAMS C.A., WEETMAN P. et GRAY S.J. (1993), « Reconciling National to International Accounting Standards – Lesson from a Study of Finnish Corporate Report », *European Accounting Review*, vol. 2, n°33, p. 471 – 494.

AFTERMAN A. B. (1995), *SEC Regulation of public companies*. Prentice Hall, New Jersey. 208 pages.

AHMED A.S., BILLINGS B., HARRIS M.S. et MORTON R.M. (2002), « Accounting Conservatism and Cost of Debt: an Empirical Test of Efficient Contracting », *Journal of Accounting Research*, vol. 31, n°3, p. 183 – 223.

AHMED K. et COURTIS J.K. (1999), « Association between Corporate Characteristics and Disclosure Levels in Annual Reports: A Meta-Analysis », *British Accounting Review*, vol. 31, p. 35 – 61.

AKERLOF G. (1970), « The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism », *Quarterly Journal of Economics*, August, p. 488 – 500.

AL-BASTEKI H. (1995), « The Voluntary Adoption of International Accounting Standards by Bahraini Corporations », *Advances in International Accounting*, vol. 8, p. 47 – 64.

ALCHIAN A. (1950), « Uncertainty, Evolution and Economic Theory », *Journal of Political Economy*, vol. 58, p. 211 – 221.

ALCHIAN A. et DEMSETZ H. (1972), « Production, Information Cost and Economic Organization », *American Economic Review*, vol. 62, December, p. 777 – 795.

ALCIATORE M.L. (1990), « The Reliability and Relevance of Reserve Value Accounting Data: A Review of the Empirical Research », *Journal of Accounting Literature*, vol. 9, n°1, p. 38 – 52.

ALDRICH H.E. (1979), *Organisations and Environments*. Englewoods Cliffs, NJ: Prentice Hall.

ALFORD A., JONES J., LEFTWICH R. et ZMIJEWSKI M. (1993), « The Relative Informativeness of Accounting Disclosure in Different Countries », *Journal of Accounting Research* (Supplement), vol. 31, n°3, p. 183 – 223.

ALLISON G. et ZELIKOV P. (1999), *Essence of Decision*. Longman. 416 pages.

ALLIX-DESFAUTAUX C. (1998), « Triangulation vers un dépassement de l'opposition qualitatif/quantitatif », *Economies et Sociétés*, Sciences de Gestion, n° 2, p. 209 – 226.

AMIR E. et AMIR Z. (1997), « Recognition, Disclosure or Delay: Timing the Adoption of SFAS 106 », *Journal of Accounting Research*, vol. 35, n°1, p. 61 – 81.

AMIR E., HARRIS T.S. et VENNUTI E.K. (1993), « A Comparison of Value Relevance of US versus non US GAAP Accounting Measures Using Form 20-F Reconciliations », *Journal of Accounting Research*, Supplement, p. 230 – 264.

AMIR E. et LIVNAT J. (1996), « Multiperiod Analysis of Adoption Motives: The Case of SFAS 106 », *The Accounting Review*, vol. 71, n°4, p. 539 – 553.

ANDERSON-GOUGH F., GREY C. et ROBSON K. (2001), « Test of time: Organizational Time-reckoning and the Making of Accountants in two Multi-national Accounting Firms », *Accounting, Organization and Society*, vol. 26, n°2, p. 99 – 122.

ANSARY S. et EUSKE K.J. (1987), « Rational, Rationalizing and Reifying Uses of Accounting Data in Organizations », *Accounting, Organization and Society*, vol. 12, n°6, p. 549 – 570.

ANTLE (1982), « The Auditor as an Economic Agent », *Journal of Accounting Research*, vol. 20, n°2, p. 503 – 528.

ARCHAMBAULT J.J. et ARCHAMBAULT M.E. (2003), « A Multinational Test of Determinants of Corporate Disclosure », *The International Journal of Accounting*, vol. 38, p. 173 – 194.

ARCHER S., DELVAILLE P. et MCLEAY S. (1995), « The Measurement of Harmonisation and The Comparability of Financial Statement Items: Within-Country and Without-Country Effects », *Accounting and Business Research*, vol. 25, n°98, p. 67 – 80.

ARNADER C.J.F. (1973), « La cotation à la Bourse de Londres », *Analyse Financière*, n°13, p. 58 – 62.

ARNOLD J. et MOIZER P. (1984), « A Survey of the Methods Used by UK Investment Analysts to Appraise Investments in Ordinary Shares », *Accounting & Business Research*, vol. 14, n°55, p. 195 – 209.

ARNOLD J., MOIZER P. et NOREEN E. (1984), « Investment Appraisal Methods of Financial Analysts: A Comparative Study of US and UK Practices », *The International Journal of Accounting*, vol. 19, n°2, p. 1 – 18.

- ARON R. (1969), *La philosophie critique de l'histoire*. 4^e édition, Paris, Vrin.
- ASHBAUGH H. (2001), « Non-US Firms' Accounting Standard Choices », *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 20, p.129–153.
- ASHBAUGH H. et PINCUS M. (2001), « Domestic Accounting Standards, International Accounting Standards, and the Predictability of Earnings », *Journal of Accounting Research*, vol. 39, n° 3, p. 417 – 434.
- ATKINSON P. et COFEY A. (1995), « Analysing Documentary Realities in Qualitative Research: Theory », p. 45 – 62, in *Method and Practice*, Edited by David Sylverman, Sage publication London, (262 pages)
- AUER K.W. (1996), « Capital Market Reactions to Earnings Announcement: Empirical Evidence on The Difference in the Information Contents of IAS-based Earnings and EC Directives-based Earnings », *European Accounting Review*, vol. 5, n°4, p. 587 – 623.
- AYRES F. (1986), « Capital Characteristics of Firms Electing Early Adoption of SFAS N°52 », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 8, p. 143 –158.
- BAIMAN S. (1990), « Agency Research in Managerial Accounting: a Second Look », *Accounting, Organization and Society*, vol.15, n°4, p. 341 – 371.
- BAKER C.R. et HAYES R.S. (1995), « The Negative Effect of an Accounting Standard on Employee Welfare: the Case of McDonnell Douglas Corporation and the FASB 106 », *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, vol. 8, n° 3, p. 12 –33.
- BALAKRISHNAN R., HARRIS T. et SEN P. (1995), « The Predictive Ability of Geographic Segment Disclosures », *Journal of Accounting Research*, vol. 18, n°2, p. 305 – 325.
- BALL R. et BROWN P. (1968), « An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers », *Journal of Accounting Research*, vol. 6, Autumn, p. 159 – 178.
- BALL R. et FOSTER G. (1982), « Corporate Financial Reporting: a Methodological Review of Empirical Research », *Journal of Accounting Research*, vol. 20, Supplement, p. 161 – 234.
- BALL R. et SMITH C. (1991), « Contracting-Cost Theories of Accounting Policy Choice », p. 1 – 5, in *The economics of accounting policy choice*, Advance Topics in Finance and Accounting, Mc Graw-Hill, Inc., 851 pages.
- BALL R., KOTHARI S.P. et ROBIN (2000), « The Effect of International Institutional Factors on Properties of Accounting Earnings », *Journal of Accounting und Economics*, vol. 29, p.1 – 51.
- BANDYOPADHYAY S.P. et DOUGLAS H.J. (1994), « Capital Market Effect of US – Canada GAAP Differences », *Journal of Accounting Research*, vol. 32, n°2, p. 262 – 277.

BAO B.H. et CHOW L. (2000), « The Usefulness of Earnings and Book Value for Equity Valuation in Emerging Capital Markets: Evidence from Listed Companies in the People's Republic of China », *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol. 10, n°2, p. 85 – 104.

BARON J.N., DOBBIN F. et JENNINGS D.P. (1986), « War Peace: the Evolution of Modern Personnel Practices in US Industry », *American Journal of Sociology*, vol. 92, p. 250 – 283.

BARRET M.E. (1976), « Financial Reporting Practice: Disclosure and Comprehensiveness in an International Setting », *Journal of Accounting Research*, vol. 14, n°1, p.10 – 26.

BARTH M.E. et CLINCH G. (1996), « International Accounting Differences and Their Relation to Share Prices: Evidence from UK, Australian and Canadian Firms », *Contemporary Accounting Research*, vol. 13, n°1, p. 135 –170.

BARTLETT S. et JONES M.J. (1997), « Annual Reporting Disclosures 1970-1990: an Exemplification », *Accounting, Business and Financial History*, vol. 7, n° 1, p. 61 – 80.

BARTOV E., GOLDBERG S.R. et KIM M. (2005), « Comparative Value Relevance Among German, US and International Accounting Standards », *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, vol. 20, n°2, p. 95 – 119.

BASTIEN F., CORRE J., GERARD M., JOLY J. ET MARTIN M. (1977), *Les comptes de Groupe*, Publi-Union. 284 pages.

BERLE A. et MEANS G. (1932), *The Modern Corporation and Private Property*. New York, Macmillan.

BEAVER W. (1968), « The Informational Content of Annual Earnings Announcements », *Journal of Accounting Research*, Supplement, p. 67 – 92.

BELLON B., CHEVALLIER J.M. *et al.*, (1983), *L'industrie en France*, Flammarion, Coll. Enjeux pour demain, 451 pages.

BELKAOUI A., KAHL A. et PEYRARD J. (1977), « Information Needs of Financial Analyst: an International Comparison », *The International Journal of Accounting*, vol. 13, n°1, p. 19 – 28.

BENSTON G. (1969), « The Value of the SEC's Accounting Disclosure Requirements », *The Accounting Review*, vol. 44, n°3, p. 515 – 533.

BENSTON G. (1980) « The Establishment and Enforcement of Accounting Standards: Methods, Benefits and Cost », *Accounting and Business Research*, vol. 11, n° 41, p. 51 – 60.

BERGER P. et LUCKMAN T. (1996), *La construction sociale de la réalité*, Armand Colin

(Traduction de *The Social Construction of Reality*, Doubleday & Company, Inc., 1966).

BETTMAN J.R. et WEITZ. B.A. (1983), « Attribution in Board Room: Casual Reasoning in Corporate Annual Reports », *Administrative Sciences Quarterly*, vol. 29, n°2, p. 57 – 88.

BIDDLE, G. C. et SAUDAGARAN, S. M. (1989), « The Effects of Financial Disclosure Levels on Firms' Choices among Alternative Foreign Stock Exchange Listings. », *Journal of International Financial Management & Accounting*, vol. 1, n°1, p. 55 – 87.

BIDDLE G. C. et SAUDAGARAN S. M. (1991), « Foreign Stock Listings: Benefits, Costs, and the Accounting Policy Dilemma. », *Accounting Horizons*, vol. 5, n°3, p. 69 – 80.

BIRCHER P. (1988), « The Adoption of Consolidated Accounting in Great Britain », *Accounting & Business Research*, vol. 19, n°73, p3 – 14.

BLOOM R. et NACIRI M.A. (1989), « Accounting Standard Setting and Culture: A Comparative Analysis of The United States, Canada, England; West Germany, Australia, New Zealand, Sweden, Japan, and Switzerland », *The International Journal of Accounting*, vol. 24, p. 70 – 97.

BOATSMAN J., BEHN B. et PATZ D. (1995), « A Test of the Use of Geographical Segment Disclosure », *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, vol. 31, n° 3, p. 46 – 64.

BOCZKO T. (2000), « A Critique of the Classification of Contemporary Accounting: Toward a Political Economy of Classification – the Search for Ownership », *Critical Perspective on Accounting*, vol. 11, p. 131 – 153.

BODNAR Y. et WEINTROP J. (1997), « The Valuation of Foreign Income of US Multinational firms: a Growth Opportunities Perspectives », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 24, n°1, p. 69 – 98.

BOLAND R.J. (1982), « Myth and Technology in the American Accounting Profession », *Journal of Management Studies*, vol. 19, n°1, p. 109 – 127.

BOS (de) A., VERGOOSSEN R. et VERHOOFSTAD B. (2000), « The Adoption of US-GAAP in European Annual Accounts: Management Perceptions and Considerations », papier présenté au 23^{ème} Congrès de l'Association Européenne de Comptabilité, Munich, mars 29-31.

BOURGEOIS E. et NIZET J. (1995), *Pressions et légitimation*, Presses Universitaires de France. 224 pages.

BRADBURY M.E. (1992), « The Voluntary Disclosure of Segmental Information », *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 9, n°1, p. 19 – 36.

BRICKER R. et CHANDAR N. (1998), « On Applying Agency Theory in Historical Accounting Research », *Business and Economic History*, winter, vol. 27, p. 486 – 499.

BRICKER R. et CHANDAR N. (2000), « Where Berle and Means went Wrong: a Reassessment of Capital Market Agency and Financial Reporting », *Accounting, Organization and Society*, vol. 25, p. 529 – 554.

BRILOFF A. (1980), *The Truth about Corporate Accounting*. Harper and Row Publisher, New York, 285 pages. (Traduction, La 3^{ème} colonne, 1981, Londreys, 212 pages)

BROWN S., LO K ET LYS T. (1999), « Use of R^2 in Accounting Research: Measuring Changes in Value Relevance Over the Last Four Decades », *Journal of Accounting and Economics*, vol.28, n°2, p. 83 – 115.

BURCHELL S., CLUBB C., HOPWOOD A. et HUGHES J. (1980), « The Role of Accounting in Organization and Society », *Accounting, Organization and Society*, vol.5, n°1, p. 5 – 27.

BURCHELL S.; CLUBB C.; HOPWOOD A. G. (1985), « Accounting in its Social Context: Towards a History of Value Added in The United Kingdom », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 10, n°4, p. 381 – 413.

BURGMAN T.A. (1996), « An Empirical Examination of Multinational Corporate Capital Structure », *Journal of International Business Studies*, vol. 27, p. 553 – 570.

BURNS I.R. et WHOLEY D.R. (1993), « Adoption and Abandonment of Matrix Management Programs: Effects of Organizational Characteristics and Interorganizational Networks », *Academy of Management Journal*, vol. 36, p. 106 – 138.

BUSHAN R. et LESARD D.R. (1992), « Coping with International Accounting Diversity: Fund Gestionnaires' views on Disclosure, Reconciliation, and Harmonization », *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol. 4, n°2, p. 149 – 164.

BUZBY S.L. (1975), « Company Size, Listed versus Unlisted Stocks, and the Extend of Financial Disclosure », *Journal of Accounting Research*, vol. 13, Spring, p. 16 – 37.

CAIRNS D. (1999), *The FT International Accounting Standards Survey 1999*, Financial Times Finance, Management Report, 277 pages.

CANIBANO L. et MORA A. (2000), « Evaluating the Statistical Significance of de Facto Accounting Harmonization: a study of European Global Players », *The European Accounting Review*, vol. 9, n°3, p. 349 – 369.

CAPRON M. (1990), « La comptabilité : faut-il y croire pour avoir confiance ? », *Gérer et Comprendre*, n°21, p.75 – 83.

CARAMANIS C. V. (1999), « International Accounting Firms versus Indigenous Auditors: Intra-professional Conflict in the Greek Auditing Profession, 1990 – 1993 », *Critical Perspective on Accounting*, vol.10, n°2, p. 153 – 196.

CARLSON S.J. et CHENCHURAMAIAH T.B. (1997), « Ownership Differences and Firms'

Income Smoothing Behaviour », *Journal of Business Finance & Accounting*, vol. 24, n°2, p. 179 – 196.

CARPENTER V.L. et FEROZ E.H. (1992), « GAAP as a Symbol of Legitimacy: New York State's Decision to Adopt Generally Accepted Accounting Principles », *Accounting, Organization and Society*, vol. 17, n°7, p. 613 – 252.

CARPENTER V.L. et FEROZ E.H. (2001), « Institutional Theory and Rules Choice: An Analysis of four US States Governments' Decisions to adopt Generally Accepted Accounting Principles », *Accounting, Organization and Society*, vol. 26, n°7, p. 565 – 596.

CARRUTHERS B.G. (1995), « Accounting, Ambiguity, and the New Institutionalism », *Accounting, Organization and Society*, vol. 20, n°4, p. 313 – 328.

CARRUTHERS B.G. et ESPELAND W.N. (1991), « Accounting for Rationality: Double-entry Bookkeeping and the Rhetoric of Economic Rationality », *American Journal of Sociology*, vol. 97, n°1, p. 31 – 69.

CAYEZ P. (1988), *Rhône-Poulenc 1895 – 1975*, Armand Colin.

CENCA (1974), *Les Groupes industriels face à la pratique de la consolidation*, Paris, SEF Éditeur.

CHAN K.S. et SEOW G.S. (1996), « The Association between Stock Returns and Foreign GAAP Earning versus Earning Adjusted to US GAAP », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 21, n°1, p. 139 – 158.

CHANDLER A. D., (1977), *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*.

CHANG L.S. et MOST K.S. (1981), « An International Comparison of Investor Uses of Financial Statements », *International Journal of Accounting*, vol. 17, n°1, p. 43 – 61.

CHANG, E. and TAYLOR, M. S. (1999), « Control in Multinational Corporations (MNCs): The Case of Korean Manufacturing Subsidiaries », *Journal of Management*, vol. 25, n°4, p. 541 – 566.

CHARREAU G., COURET A., JOFFRE, P., KOENIG G., et MONTMORILLON (DE) B. (1987), *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise*. Économica.

CHARREAU G. (1999), « La théorie positive de l'agence : lectures et relectures », chapitre 2 in *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise du 21^{ème} siècle*, Economica, Gestion, p. 61 – 141.

CHEN C.J.P. et CHENG C.S.A. (1997), « An Investigation of the Relationship between International Activities and Capital Structure », *Journal of International Business Studies*, 3rd Quarter, vol. 28, n°3, p. 563 – 578.

CHERPITEL D. (1994), « Actionnariat : l'offensive des institutionnels », *Banque*, n°554, p. 60 – 65.

CHMIELEWSKI D. (1992), *La comptabilité allemande*, Dunod.

CHOI D.S. (1973), « Financial Disclosure and the Entry to the European Capital Market », *Journal of Accounting Research*, Autum, p. 159 – 175.

CHOI D.S., HINO H., KEE MIN S., NAM S.O., UJUIE J. et STONEHILL A.I. (1983), « Analyzing Foreign Financial Statements: The Use and Misuse of International Ratio Analysis », *Journal of International Business Studies*, Spring, p. 113 – 130.

CHOI D.S. et LEVICH R.M. (1990), *The Capital Market Effects of International Accounting Diversity*, New York University Press, Irwin Publisher, 161 pages.

CHOI D.S. et LEVICH R.M. (1991), « Behavioral Effect of International Accounting Diversity », *Accounting Horizon*, vol. 5, n°2, p. 1 – 13.

CHOI D.S. et MUELLER G. (1993), *Globalization of Financial Accounting and Reporting*, Financial Executive Research Foundation, 90 pages.

CHOW C.W. (1982), « The Demand for External Auditing: Size, Debt and Ownership Influences », *Accounting Review*, vol. 57, n°2, p. 272 – 291.

CHOW C.W. et WONG-BOREN A. (1987), « Voluntary Financial Disclosure by Mexican Corporation », *The Accounting Review*, vol. 62, p. 533 – 554.

CHRISTIE A.A. et ZIMMERMAN J.L. (1994), « Efficient and Opportunistic Choices of Accounting Procedures: Corporate Control Contests », *The Accounting Review*, vol. 69, n° 4, p. 539 – 566.

CHUA W.F. (1986), « Radical Developments in Accounting Thought », *The Accounting Review*, vol. 61, n° 4, p. 601 – 632.

CICCOTELLO C.S., CONRAD E.J., FEKULA M. et GRANT C.T. (2000), « Financial Decisions and Top Management Composition », *Advances in Accounting*, vol. 17, p. 91 – 109.

COASE R. H. (1937), « The Nature of the Firm », *Economica*, vol. 4, p. 386 – 405.

COLASSE B. (2000), *Comptabilité générale*, Economica.

COLASSE B. et STANDISH P. (1988), « De la réforme 1996-1998 du dispositif de normalisation comptable », *Comptabilité, Contrôle, Audit*, tome 4, vol. 2, p. 5 – 27.

COLLECTIF (1998), « How Shall we Regulate This? » in Roundtable on International Accounting Standards, *Accountancy International*, p. 19 – 22.

COLLIER P. (1996), « The Rise of Audit Committee in UK Quoted Companies: a Curious Phenomenon », *Accounting, Business and Financial History*, vol. 6, n°2, p. 121 – 140.

COMBES THUELIN E. (2001), « Contribution à l'évaluation comptable dans un contexte d'asymétrie d'information : la crise de l'immobilier et le secteur bancaire », thèse de doctorat de science de gestion, université Paris Dauphine.

COMMISSION COMPTABILITE ET ANALYSE FINANCIERE de la SFAF (1988), « La nouvelle réglementation des comptes consolidés : une grille de lecture des normes françaises et étrangères », *Analyse Financière*, 2^e trimestre, p. 62 – 86.

COMMISSION DES OPÉRATIONS DE BOURSE (1970), *Bulletin mensuel*, n° 22, décembre.

COMMISSION DES OPÉRATIONS DE BOURSE (1973), *Bulletin mensuel*, n° 47, mars.

COMMISSION DES OPÉRATIONS DE BOURSE (1976), *Bulletin mensuel*, n° 79, février.

COMMISSION DES OPÉRATIONS DE BOURSE (1980), *Bulletin mensuel*, n° 132, décembre.

COMMISSION DES OPÉRATIONS DE BOURSE (1988), *Bulletin mensuel*, n°210, janvier.

COMMISSION DES OPÉRATIONS DE BOURSE (1990), *Bulletin mensuel*, n°235, avril

COMMISSION DES OPÉRATIONS DE BOURSE (1995), *Bulletin mensuel*, n°293, juillet.

CONSEIL DES COMMUNAUTES EUROPEENNES (1978), « 4^e directive concernant les comptes annuels de certaines formes de société », 25 juillet, JOCE, 78/660/CEE, 14 août.

CONSEIL DES COMMUNAUTES EUROPEENNES (1978), « 7^e directive concernant les comptes consolidés », 25 juillet, JOCE, 78/660/CEE, 14 août.

COOKE T.E. (1989), « Disclosure in the Annual Report of Swedish Companies », *Accounting and Business Research*, vol. 1, n°2, p. 171 – 195.

COOKE T.E. (1992), « The Impact of Size, Market Listing and Industry type on Disclosure in the Annual Report of Japanese Listed Corporations », *Accounting and Business Research*, vol. 22, n°87, p. 229 – 237.

COOKE T.E. (1993), « The Impact of Accounting Principles on Profits: the US *versus* Japan », *Accounting and Business Research*, vol. 23, n°92, p. 460 – 476.

CORMIER D., MAGNAN M. et ZEGHAL D. (2001), « La pertinence et l'utilité prédictive de mesures de performance financières : une comparaison France, États-Unis et Suisse », *Comptabilité, Contrôle, Audit*, Tome 7, vol.1, p. 77 – 105.

COTTER J. (1999), « Asset Revaluation and Debt Contracting », *Abacus*, vol. 35, n°3, p. 268 – 285.

- COURTIS J.K. (2004), « Corporate Report Obfuscation: Artefact or Phenomenon? », *British Accounting Review*, vol. 36, p. 291 – 312.
- COVALESKY M.A. et DIRSMITH M.W. (1986), « The Budgetary Process of Power and Politics », *Accounting, Organization and Society*, vol. 11, n°3, p. 193 – 214.
- COVALESKY M.A. et DIRSMITH M.W. (1988), « An Institutional Perspective on the Rise, Social Transformation and the Fall of a University Budget Category », *Administrative Science Quarterly*, vol. 33, n°4, p. 562 – 587.
- COVALESKY M.A. et DIRSMITH M.W. (1990), « Dialectic Tension, Double Reflexivity and the Everyday Accounting Researcher: on Using Qualitative Methods », *Accounting, Organization and Society*, vol. 15, p. 543 – 573.
- CRASWELL A.T. et TAYLOR S.L. (1992), « Discretionary Disclosure of Reserves by Oil and Gas Companies: an Economic Analysis », *Journal of Business Finance & Accounting*, vol. 19, n°2, p. 295 – 308.
- CRAVEN B.M. et MARSTON C.L. (1999), « Financial Reporting on the Internet by Leading UK Companies », *The European Accounting Review*, vol. 8, n°2, p. 321 – 333.
- CUIJPERS R et BUIJINK W. (2005), « Voluntary Adoption of Non-local GAAP in the European Union », *The European Accounting Review*, vol. 14, n°3, p. 487 – 524.
- DACIN T. (1997), « Isomorphism in Context: the Power and Prescription of Institutional Norms », *Academy of Management Review*, vol. 40, n°1, p. 46 – 81.
- DAHL R.A. (1957), *The concept of Power*, Behavioural Science.
- DALEY L.A. et MUELLER G.G. (1982), « Accounting in the Arena of World Politics: Cross-currents of International Standards-setting Activities », *Journal of Accountancy*, February, p. 40 – 50.
- DANJOU P. (1985), « La consolidation des comptes : comparaison du texte français et des textes internationaux », *Revue Française de Comptabilité*, n°162, p. 14 – 19.
- DAVIS G.F. et GREVES H.R. (1997), « Corporate Elite Networks and Governance Changes in the 1980s », *American Journal of Sociology*, vol. 103, n°1, p.1 – 37.
- DEANGELO L.E. (1981), « Auditor Size and Audit Quality », *Journal of Accounting and Economics*, n°3, p. 183 – 199.
- DEFOND M. L. (1992), « The Association between Changes in Client Firm Agency Cost and Auditeur Switching », *Auditing: A Journal of Practices and Theory*, vol. 11, n°1, p.16 – 31.
- DEPOERS F. (2000), « A Cost Benefit Study of Voluntary Disclosure: some Empirical Evidence from French Listed Companies », *The European Accounting Review*, vol. 9,

n°2, p. 245 – 263.

DHALIWAL D.S. (1980), « The Effect of the Firm's Capital Structure on the Choice of Accounting Methods », *Accounting Review*, vol. 55, n°1, p.78 – 87.

DHALIWAL D.S. et SALAMON G.L. (1982), « The Effect of Owner versus Management Control on the Choice of Accounting Methods », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 4, n°1, p. 41 – 54.

DICK W. et ZAMBON S. (1998), « La réconciliation des pratiques françaises de consolidation avec les normes américaines et internationales : une étude empirique et comparative », Actes du 19^{ème} Congrès de l'Association Française de Comptabilité, vol.1, p. 173 –198.

DIGGLE G. et NOBES C. (1994), « European Rule-making in Accounting: The seven Directive as a Case Study », *Accounting and Business Research*, vol. 24, n°96, p. 319 – 333.

DIMAGGIO P.J. (1988), « Interest and Agency in Institutional Theory », p. 3 – 21, in *Institutional Pattern and Organizations*, (eds.) Zucker L.G., Cambridge, Mass. Ballinger.

DIMAGGIO P.J. (1997), « Culture and Cognition », *Annual Review of Sociology*, vol. 23, p. 263 –287.

DIMAGGIO P.J. et POWELL W.W. (1983), « The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields », *American Sociological Review*, vol. 48, n°2, p. 147 – 160.

DING Y., STOLOWY H. et TENENHAUS M. (2002), « L'internationalisation de la presentation des états financiers des sociétés françaises : une étude empirique longitudinale », *Comptabilité, Contrôle, Audit*, Tome 8, vol. 1, p. 45 – 68.

DIRSMITH M.W. (1986), « Discussion of Social Environment and Organizational Accounting », *Accounting, Organization and Society*, vol.11, n°4/5, p. 357 – 368.

DIRSMITH M. W., HEIAN J. B. et COVALESKI M. A. (1997), « Structure and Agency in an Institutionalized Setting: The Application and Social Transformation of Control in the Big Six », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 22, n°1, Pages 1-27

DOUGLAS M. (1986), *How institutions think*, Syracuse University Press, Syracuse, New York (Traduction in Comment pensent les institutions, Edition La découverte MAUSS, 1999).

DOUKAS J. et PANTZALIS C. (2003), « Geographic Diversification and Agency Costs of Debt of Multinational Companies », *Journal of Corporate Finance*, vol. 9, n°1, p. 59 – 92.

DUMONTIER P. (2000), « Marchés Efficients et comptabilité », p. 857 – 866 in

Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit, sous la direction de Bernard Colass, Economica, 1317 pages.

DUMONTIER P. et LABELLE R. (1998), « Accounting Earnings and firm Valuation: the French case », *The European Accounting Review*, vol. 7, n° 2, p. 163 – 183.

DUMONTIER P. et RAFFOURNIER B. (1998), « Why Firms Comply Voluntarily with IAS: an empirical Analysis with Swiss Data », *The International Journal of Accounting*, vol. 9, n°3, p. 216 – 245.

DUMONTIER P. et RAFFOURNIER B. (1999), « Vingt ans de recherche positive en comptabilité financière », *Comptabilité Contrôle Audit*, mai, n° spécial, p.179 –197.

DUKE J C et HUNT H G (1990) « An Empirical Examination of Debt Covenant Restrictions and Accounting Related Debt Proxies », vol. 12, n°2/3, p. 45 -63.

DYCKMAN et MORSE (1982), *Efficient Capital Market and Accounting: A critical analysis*, Ed. Prentice-Hall, New York.

EASTON P. D. et HARRIS T. S. (1991), « Earnings as an Explanatory Variable for Returns », *Journal of Accounting Research*, vol. 29, n°1, p.19 – 36.

EDELMAN L. (1990), « Legal Environment and Organizational Governance: The Expansion of Due Process in the America Workplace », *American Journal of Sociology*, vol. 95, p. 1401 –1440.

EDWARD E. O. et BELL, P. W. (1961), *The Theory and Measurement of Business Income*, University of California Press.

EGLEM J.Y. et GAZIL P. (1983), *La consolidation : outil de gestion et de contrôle des groupes*. VUIBERT GESTION, 192 Pages.

EISENHARDT K.M. (1988), « Agency and Institutional Explanations: The Case of Retail Sales Compensations », *Academy of Management Review*, vol. 31, p. 488 – 511.

EISENHARDT K.M. (1989a), « Agency Theory: an Assessment and Review », *Academy of Management Review*, vol. 14, n°1, p. 57 – 74.

EISENHARDT K.M. (1989b), « Building Theories from Case Study Research », *Academy of Management Review*, vol. 14, n°4, p. 532 – 550.

EISENHARDT K.M. (1991), « Better Stories and Better Constructs: the Case for Rigor and Comparative Logic », *Academy of Management Review*, vol. 16, n°3, p. 620 – 627.

EL GAZZAR S., LILIEN S. et PASTENA V. (1986), « Accounting for Leases by Lessees », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 8, p. 217 – 237.

EL-GAZZAR S.M., FINN P.M. et JACOB R. (1999), « An Empirical Investigation of Multinational Firms' Compliance with International Accounting Standards », *The*

International Journal of Accounting, vol. 34, n°2, p. 239 – 248.

ELSBACH K. D. et SUTTON R. I. (1992), « Acquiring Organizational Legitimacy through Illegitimate Actions: A Marriage of Institutional and Impression Management Theories », *Academy of Management Journal*, vol. 35, n° 4, p. 699 –738.

EMENYONU E. N. et GRAY. S. J. (1992), « EC Accounting Harmonisation: An Empirical Study of Measurement Practices in France, Germany and the UK », *Accounting and Business Research*, vol. 22, n°89, p. 49 – 58.

EMENYONU E. N. et GRAY. S. J. (1996), « International Accounting Harmonization and the Major Developed Stock Market Countries: An Empirical Study », *International Journal of Accounting*, vol. 31, n°3, p. 269 – 279.

EPPE R.W. et OH J.W. (1997), « Market Perception of Foreign Financial Reports: Differential Earnings Response Coefficients Between US and Foreign GAAP », *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*, vol. 6, n°1, p. 49 – 74.

ERNST & WHINNEY (1981), « La consolidation des comptes en Europe », ESI PUBLICATION, 181 pages, Trad. de The Financial Times Business Information Ltd.

ERNST & WHINNEY (1985), « L'impact de la septième directive : la consolidation des comptes en Europe », ETP, 119 pages.

ETTER E. (1998), « The Information Content of US versus Japanese GAAP Annual and Quarterly Earnings Announcements and their Relative Informativeness to Japanese Investors: A Small Sample Case Study », *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, vol. 7, n°2, p. 233 – 249.

ETTREDGE M., SIMON D., SMITH D. et STONE M. (1994), « Why do Companies Purchase Timely Quarterly Reviews? », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 18, p.131 –155.

EVANS T.G. et TAYLOR M.E. (1982), « Bottom Line Compliance with the IASC: A Comparative Analysis. », *International Journal of Accounting*, vol. 18, n° 1, p. 115 – 128.

FAMA E.F. (1970), « Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work », *Journal of Finance*, vol. 25, n°2, p. 117 – 383.

FAMA E.F. (1980), « Agency Problems and the Theory of the Firm », *Journal of Political Economy*, vol. 88, n°2, p. 288 – 307.

FAMA E.F. et JENSEN M. C. (1983), « Separation of Ownership and Control », *Journal of Law and Economics*, vol. 26, june, p. 301 – 325.

FANTO J.A. (1995), « The Transformation of French Corporate Governance and United States Institutional Investors », *Brooklyn Journal of International Law*, vol. 21, n°1, p. 1 – 77.

FAVEREAU O. (1989), « Marchés internes, marchés externes », *Revue Économique*, n°2, p. 273 – 328.

FAVEREAU O. (1994), « Règles, organisation et apprentissage collectif: un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes », p.113 – 138, in *Analyse Économique et Conventions*, 1994. A. Orléan (Eds).

FIRTH M. (1979), « The Impact of Size, Stock Market Listing and Auditor on Voluntary Disclosure in Corporate Annual Report », *Accounting and Business Research*, vol. 9, n°36, p. 100 – 115.

FLANIGAN M.A., TONDKAR R.H. et ANDREWS R.L. (1999), « An Empirical Investigation of Factors Affecting the Selection of Markets for Foreign Bond Issues », *The International Journal of Accounting*, vol. 34, n°1, p. 71 – 92.

FLIGSTEIN N. (1990), *The Transformation of Corporate Control*, Harvard University Press, 391 pages.

FLIGSTEIN N. (1991), « The Structural Transformation of American Industry: An Institutionnal Account of the Causes of Diversification in the Largest Firms, 1919 - 1979 », in *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Edited by Powell W. et DiMaggio P., 476 pages.

FLIGSTEIN N. (1998a), « The Politics of Quantification », *Accounting, Organization and Society*, vol. 23, n°3, p. 325 – 331.

FLIGSTEIN N. (1998b), « Ruling Markets: An Economic Sociology of Capitalist Societies », Working paper, Berkerley, mars.

FOGARTY T.J. (1992), « Financial Accounting Standard Setting as an Institutionalized Action Field: Constraints, Opportunities and Dilemmas », *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 11, p. 331 – 335.

FOSTER G. (1980), « Externalities and financial reporting », *Journal of Finance*, vol. 35, n°2, p. 521 – 535.

FOSTER G. (1986), « Financial Statement Numbers and Alternatives Accounting Methods », in *Financial Statement Analysis*, 2nd Ed., ENGLEWOOD cliff, N.J. PRENCTICE HALL.

FRANTZ P. (1997), « Discretionary Accounting Choices: A Debt Covenants Based Signalling Approach », *Accounting and Business Research*, vol. 27, p. 99 –110.

FRIDENSON P. (1992), « De la diversification au recentrage : le groupe Thomson (1976-1989) », *Entreprise et Histoire*, Avril, n°1, p. 26 – 40.

FROST C.A. et POWNALL R.K. (1994), « Accounting Disclosure Practices in the United States and the United Kingdom », *Journal of Accounting Research*, vol. 34, n°1, Spring,

p. 75 –102.

FROST C.A. et WILLIAM R.K. (1996), « Disclosure Choice of Foreign Registrants in the United States », *Journal of Accounting Research*, vol. 34, n°1, Spring, p. 67 – 84.

FULKERSON C.L. et MEEK G.K. (1998), « Analysts' Earnings Forecasts and the Value Relevance of 20-F Reconciliations from non-U.S. to U.S. GAAP. », *Journal of International Financial Management & Accounting*, vol. 9, n°1, p.1 – 16.

GAEREMYNCK A. et VEUGELERS R. (1999), « The Revaluation of Assets as a Signaling Device: a Theoretical and an Empirical Analysis », *Accounting and Business Research*, vol. 29, p.123 –138.

GAJAN A et WAËL (DE) J. G. (1976), « Les méthodes comptables américaines méritent-elles leur réputation ? », *Analyse Financière*, 4^e trimestre, p. 92 – 102.

GAJEWSKI F. et QUÉRÉ B.P. (2001), « The Information Content of Earnings and Turnover Announcements in France », *European Accounting Review*, vol. 10, n°4, p. 679 – 704.

GAMBLING T. (1977), « Magic, Accounting and Moral », *Accounting, Organization and Society*, vol. 2, n°2, p. 141 – 151.

GERNON H. et WALLACE R.S.O. (1995), « International Accounting Research: A Review of Its Ecology, Contending Theories and Methodologies », *Journal of Accounting Literature*, vol. 14, p. 54 – 106.

GERNON H. et WALLACE R.S.O. (1991), « Frameworks for International Comparative Financial Accounting », *Journal of Accounting Literature*, vol. 10, p. 209 – 264.

GJESDAL F. (1981), « Accounting for Stewardship », *Journal of Accounting Research*, vol. 19, n°1, p. 208 –232.

GIBBINS. M.A., RICHARDSON A. et WATERHOUSE J. (1990), «The Management of Corporate Financial Disclosures: Opportunism, Ritualism, Policies and Processes », *Journal of Accounting Research*, vol. 28, n°1, p. 121 – 43.

GIBBINS M.A., RICHARDSON A. et WATERHOUSE J. (1992), *The Management of Financial Disclosure: Theory and Perspectives*, Vancouver, CGA Research Foundation.

GINER INCHAUSTI B. (1997), « The Influence of Companies Characteristics and Accounting Regulation on Information Disclose by Spanish Firms », *European Accounting Review*, vol. 6, n°1, p. 45 – 68.

GIRARD R. (1961), *Mensonge romantique et vérité romanesque*, Editions Grasset et Fasquelle. Réédition les cahiers rouge, Grasset.

GIRARD R. (2002), *Innovation et répétition*. Chapitre IX in *La voie méconnue du Réel : une théorie de mythes archaïque et modernes*, Grasset.

GIRIN J. (1981), « Quel paradigme pour la recherche en gestion », *Economies et Sociétés*, Octobre- décembre.

GLASER B.G. et STRAUSS A.L. (1967), *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*, Aldine publishing Company, Chicago.

GLAUM M. et MANDLER U. (1996), « Global Accounting Harmonization from a German Perspective: Bridging the GAAP », *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol. 7, n°3, p. 215 – 242.

GLAUM M. et MANDLER U. (1997), « German Managers' Attitudes Toward Anglo-American Accounting: Results from an Empirical Study on Global Accounting Harmonization », *The International Journal of Accounting*, vol. 32, n°4, p. 463 – 485.

GLAUM M. et MANDLER U. (2000), « Bridging the GAAP: the Changing Attitude of German Managers towards Anglo-American Accounting and Accounting Harmonization from a German Perspective », *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol. 11, n°1, p. 23 – 46.

GLAUM M. et STREET D. (2003), « Compliance with the Disclosure Requirements of Germany's New Market: IAS versus US GAAP », *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol. 14, n°1, p. 64 – 100.

GODWIN J.H., GOLDBERG S.J. et DOUTHETT E.B. (1998), « Relevance of US-GAAP for Japanese Companies », *The International Journal of Accounting*, vol. 33, n°5, p. 589 – 604.

GOMEZ P-Y. (1996), *Le gouvernement de l'entreprise. Modèles économiques de l'entreprise et pratiques de gestion*. Interéditions. 271 pages.

GOODERHAM P.N., NORDHAUG O. et RINGDAL K. (1999), « Institutional and Rational Determinants of Organizational Practices: Human Resources Management in European Firms », *Administrative Science Quarterly*, vol. 44, p. 507 – 531.

GOODRICH P.S. (1986), « Cross-national Financial Accounting Linkage: an Empirical Political Analysis », *British Accounting Review*, autumn, p. 42 – 60.

GOODY J. (1979), *La raison graphique : la domestication de la pensée sauvage*, Les éditions de Minuit, coll. Le sens commun. 280 pages

GORNIK-TOMASZEWSKI S. et ETZMUN S.R. (1999), « Pricing of Foreign GAAP Earnings in US Capital Market Prior to SEC Required Reconciliation Disclosure », *The International Journal of Accounting*, vol. 34, n°4, p.539 – 556.

GRADY P. (1965), *Inventory of Generally Accepted Accounting Principles for Business Enterprise*, Accounting Research Study No. 7, AICPA, New York.

GRAY S.J. (1980), « The Impact of International Accounting Differences from a

Security-Analysis Perspective: Some European Evidence », *International Journal of Accounting*, vol. 18, n°1, spring, p. 115 – 130.

GRAY S.J. (1988), « Toward a theory of Cultural Influence on the Development of Accounting Systems Internationally », *Abacus*, vol. 24, mars, p. 1 – 15.

GROSSMAN S.J. et HART O.D. (1983), « An Analysis of the Principal Agent Problem », *Econometrica*, vol. 51, p. 7 – 45.

GUPTA A.K. et LAD L.J. (1983), « Industry Self Regulation: An Economic, Organizational, and Political Analysis », *Academy of Management Review*, vol. 8, n°3, p. 416 – 425.

HAGERMAN R. L. et ZMIJEWSKI M. E. (1979), « Some Economic Determinant of Accounting Policy Choice », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 1, n°2, p. 141 – 163.

HAGIGI M. et SPONZA A. (1990), « Financial Statement Analysis of Italian Companies: Accounting Practices, Environmental Factors, and International Corporate Performance Comparisons », *The International Journal of Accounting*, vol. 25, p. 234 – 251.

HAKA S. et CHALOS P. (1990), « Evidence of Agency Conflict Among Management, Auditors, and the Audit Committee Chair », *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 9, p. 271 – 292.

HALL C., HAMAOKA Y. et HARRIS T.S. (1994), « A Comparison of Relation between Securities Market Prices Return and Accounting Measure in Japan and United States », *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol. 5, n°1, p. 47 – 73.

HAMEL J. (1993), *Case study Method. Qualitative research methods* studies series 32, A Sage University Paper.

HANNAN et FREEMANN (1977), « The Population Ecology of Organizations », *American Journal of Sociology*, vol 82, n°5, p. 929 – 964.

HARRIS T. S. (1995), *International Accounting Standards versus US-GAAP Reporting: Empirical Evidence Based On Case Studies*, South Western College Publishing. 148 pages.

HARRIS T., LANG M. et MÖLLER H. (1994), « The Value Relevance of German Accounting Measures », *Journal of Accounting Research*, vol. 32, n°2, p. 187 – 209.

HARRIS T.S. et MULLER K.A. (1999), « The Market Valuation of IAS versus US GAAP Accounting Measures Using Form 20 – F Reconciliation's », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 26, n°1/3, p. 285 – 312.

HAUNSCHILD P. R. (1993), « Interorganizational Imitation: The Impact of Interlocks on Corporate Acquisition Activity », *Administrative Science Quarterly*, vol. 38, n°4, p. 564 – 593.

HAVEMAN (1993), « Follow the Leaders: Mimetic Isomorphism and Entry into New Markets », *Administrative Science Quarterly*, vol. 38, p. 593 – 627.

HEALY P.M. et PALEPU K.G. (1995), « The Challenges of Investors Communication: The case of CUC International, Inc », *Journal of Financial Economics*, vol. 38, p. 111 – 140.

HELLMAN N. (1993), « A Comparative analysis of the impact of accounting differences and return of equity », *European Accounting Review*, vol. 2 n°3, December, p. 495 – 530.

HINES R.D. (1988), « The Sociopolitical Paradigm in Financial Accounting Research », *Accounting, Auditing and Accountability*, vol. 2, n°1, p. 52 – 77.

HLADY-RISPAL M. (2000), « Une stratégie de recherche en gestion : l'étude de cas », *Revue Française de Gestion*, Janvier/Février, p.61 – 70.

HOARAU C. (1995), « L'harmonisation comptable internationale. Vers la reconnaissance mutuelle normative ? », *Comptabilité, Contrôle, Audit*, vol.2, n°1, p. 75 – 88.

HOLLAND J. (1998a), « Private Disclosure and Financial Reporting », *Accounting and Business Research*, vol.28, n°4, p. 255 – 269.

HOLLAND J. (1998b), « Private Voluntary Disclosure, Financial Intermediation, and Market Efficiency », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol.25, n°1/2, p. 29 – 68.

HOLLAND J. et STONER G. (1996), « Dissemination of Price-sensitive Information and Management of Corporate Disclosure », *Accounting and Business Research*, vol.26, n°4, p. 295 – 313.

HOLSTROM M. (1979), « Moral Hazzard and Observability », *Bell Journal of Economics*, vol. 10, p.74 – 9.

HOLTHAUSEN R.W. (1981), « Evidence on the Effect of Bond Covenants and Management Compensation Contracts on the Choice of Accounting Technique: the Case of Depreciation Switch Back. », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 3, p. 73 – 109.

HOLTHAUSEN R.W. (1990), « Accounting Method Choice: Opportunistic Behavior, Efficient Contracting and Information Perspectives », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 12, p. 207 – 218.

HOLTHAUSEN R.W. et LEFWITCH R.W. (1983), « The Economic Consequences of Accounting Choice: Implication of Costly Contracting and Monitoring », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 5, p. 77 – 117.

- HOPWOOD A. (1983), « On Trying to Study Accounting in the Context in which it Operates », *Accounting, Organization and Society*, vol. 8, n°2/3, p. 287 – 306.
- HOPWOOD A. (1987a), « The Archeology of Accounting Systems », *Accounting, Organization and Society*, vol.15, n°5, p. 437 – 454.
- HOPWOOD A. (1987b), « Accounting Change and Organisation Changes », *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, vol.3, n°1, p. 7 –17.
- HOSSAIN M., TAN L.M. et ADAMS M. (1994), «Voluntary Disclosure in an Emerging Capital Market: some Empirical Evidence from Companies Listed on the Kuala Lumpur Stock Exchange », *The International Journal of Accounting*, n°29, p. 334 – 351.
- HUBERMAN A. M. et MILES M. B. (1991), *Analyse des données qualitatives*. Deboeck.
- HUBERMAN A. M. et MILES M. B. (1994), *Qualitative Data Analysis : an Expanded Sourcebook*. 2nd Edition. 338 pages.
- HUGHES O. J. et SCHWARTZ E. S. (1988), «The LIFO/FIFO Choice: An Asymmetric Information Approach? », *Journal of Accounting Research*, vol. 26, p. 41 – 62.
- HUMPHREY C. et SCAPENS R. W. (1996), « Methodological Themes : Theories and Case Studies of Organizational Practices : Limitations or Liberation ? Middle Range Thinking », *Accounting, Auditing, Accountability Journal*, vol. 9, n°4, p. 86 – 106.
- HUNT H. G. et HOGLER R. L. (1990), « Agency Theory as Ideologie: a Comparative Analysis Based on Critical Legal Theory and Radical Accounting », *Accounting, Organization and Society*, vol.15, n°5, p. 437 – 454.
- HUNT H. G. et HOGLER R. L. (1993), « An Institutional Analysis of Accounting Growth and Regulation in the United States », *Accounting, Organization and Society*, vol.18, n°4, p. 341 – 360.
- JACQUILLAT B. et LEVASSEUR M. (1984), « Signaux, mandats et gestion financière : une synthèse de la littérature », *Finance*, vol. 5, p. 7 – 83.
- JENSEN M. C. (1983), « Organizational Theory and Methodology », *Accounting Review*, vol. 58, n°2, p. 319 – 339.
- JENSEN M. C. (1986), « Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers », *American Economic Review*, vol. 76, n°2, p. 323 – 330.
- JENSEN M. C. et MEKLING W. (1976), « Theory of the Firm, Agency Cost and Ownership Structure », *Journal of Financial Economics*, vol.3, n°4, p. 31 – 37.
- JEPPERSON R. L. (1991), « Institutions, Institutional Effects, and Institutionalism », p. 143 – 163, in Powell W.W. et DiMaggio (1991), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, The University Chicago Press.

JOHNSSON S. B. et MACINTOCH N. B. (1997), « CATS, RATS, and EARS: Making the Case for Ethnographic Accounting Research », *Accounting, Organization and Society*, vol. 22, n°3/4, p. 367 – 386.

JOHNSSON S.B. et SOLOMONS D. (1984), « Institutional Legitimacy and the FASB », *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 3, p. 165 –183.

KALAY A. (1980), « Signaling, Information Content, and the Reluctance to cut dividends », *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, vol. 15, n°4, p. 855 – 869.

KAPLAN R. S. (1984), « The Evolution of Management Accounting? », *The Accounting Review*, p. 390 – 418.

KELLY-NEWTON L. (1983), « The Development of a Positive Theory of Corporate Management Role in External Financial Reporting », *Journal of Accounting Literature*, vol. 2, p. 111 – 150.

KENNY S.Y. et LARSON K.R. (1993), « Lobbying Behaviour and the Development of International Accounting Standards», *European Accounting Review*, vol. 3, p. 551 – 554.

KINNUNEN J., NISKANEN J. et KASANEN E.(2000), « To Whom are IAS Earnings Informative? Domestic versus Foreign Shareholders' Perspectives », *The European Accounting Review*, vol. 9, n°4, p. 499 – 517.

LAINEZ J.A., CALLAO S. et JARNE J.I. (1996), « International Harmonization of Reporting by Stocks Markets », *International Journal of Accounting*, vol. 31, n°4, p. 405 – 418.

LANG M. et LUNDHOLM R. (1993), « Cross-sectional Determinants of Analyst Ratings of Corporate Disclosures », *Journal of Accounting Research*, vol. 31, p. 246 – 271.

LANG M. et LUNDHOLM R. (1996), « Corporate Disclosure Policy and Analyst Behavior », *The Accounting Review*, vol. 71, October, p. 467 – 492.

LANGER R. et LEV B. (1993), « The FASB's Policy of Extended Adoption for New Standards: An Examination of SFAS N° 87 », *The Accounting Review*, p. 515 – 533.

LAUGHIN R. (1995), « Methodological Themes: Empirical Research in Accounting: Alternatives Approaches and a Case for Middle Range Thinking », *Accounting, Auditing, Accountability Journal*, vol. 8, n° 1, p. 63 – 87.

LAVOIE D. (1987), « The Accounting of Interpretation and the Interpretation of Accounts: the Communicative Function of "the Language of Business"», *Accounting, Organization and Society*, vol.12, n°6, p. 579 – 604.

LARSON R.K. (1997), « Corporate Lobbying of the International Accounting Committee », *Journal of International Financial Management & Accounting*, vol. 8, n°3, p. 175 – 204.

- LEE K.C. et KWOK C.Y. (1988), « Multinational Corporations versus Domestic Corporations: International Environmental Factors and Determinants of Capital Structure », *Journal of International Business Studies*, vol. 19, n°2, p. 195 – 217.
- LEE T.A. et PARKER R.H. (1979), *The Evolution of Corporate Financial Reporting*, London, Nelson.
- LEFTWICH R.W., WATTS R. et ZIMMERMAN J. (1981), « Voluntary Corporate Disclosure: The Case of Interim Reporting », *Journal of Accounting Research*, vol. 19, p. 50 – 77.
- LÉGER J.E. (1988), *Une Grande entreprise dans la Chimie Française : Kulhman 1825 – 1982*, Nouvelles Editions Debresse, Paris
- LEUENVERGER C. et PINCH T. (2000), « Social Constrction and Neoinstitutional Theory: Response to Bowring », *Journal of Management Inquiry*, vol. 9, n° 3, septembre, p. 271 – 273.
- LEUZ C. (2000), « The Development of Voluntary Cash Flow Statements in Germany and the Influence of International Reporting Standards », *Schmalenbach Business Review*, vol. 52, April, p. 182 – 207.
- LEUZ C. (2003), « IAS versus US GAAP: Information Asymmetry-Based Evidence from Germany's New Market », *Journal of Accounting Research*, vol. 41, n°3, p. 445 – 472.
- LEUZ C. et VERRECCHIA R. (2001), « The Economic Consequences of Increase Disclosure », *Journal of Accounting Research*, vol. 38, n°3, p. 91 – 124.
- LINCOLN J. R., HANADA M. et MCBRIDE K. (1986), « Organizational Structures in Japanese and U.S. Manufacturing », *Administrative Science Quarterly*, vol. 31, n°3, p. 338 – 365.
- LEWIS M. W. et GRIMES A. I. (1999), « Metatriangulation: Building Theory from Multiple Paradigms », *Academy of Management Review*, vol. 24, n°4, p. 672 – 690.
- LITOU S. (1997), « Le contrôle des comptes en France et aux États-Unis », *Les Petites Affiches*, n° 4, p. 11 – 20.
- LLEWELLYN S. (1993), « The Role of Case Study Method in Management Accounting Research: a Comment », *British Accounting Review*, vol. 24, n°1, p. 17 – 31.
- LORDON F. (2000), « La création de valeur comme rhétorique et comme pratique. Généalogie et sociologie de la 'valeur actionnariale' », *L'année de la Régulation*, vol. 4, p. 118 – 167.
- LOWENSTEIN L. (1997), « Financial Transparency and Corporate Governance: you Manage what you Measure », *Columbia Law Review*, vol. 96, p. 1335 – 1362.

- LUKKA K. et KASANEN E. (1995), « The Problem of Generalizability: Anecdotes and Evidence in Accounting Research », *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, vol. 8, n°5, p. 71 – 90.
- MALMI T. (1999), « Activity-Based Costing Diffusion across Organizations: an Exploratory Empirical Analysis of Finnish Firms », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 24, p. 649 – 672.
- MARCH J. et OLSEN J.P. (1989), *Rediscovering Institutions: The organizational bases of politics*. New York, Free Press.
- MAZARS R. (1973), « Rapport international présenté au Xème congrès international de comptabilité. » *Revue Française de Comptabilité*, Collection relations internationales, Fascule 4, numéro spécial, janvier.
- MAZARS R. et MORIN J.P. (1975), *Principes et Pratique des comptes consolidés*, Delmas.
- MAZARS R. et MORIN J.P. (1982), *Principes et Pratique des comptes consolidés*, 2^e édition, Delmas.
- MAZARS R. et MORIN J.P. (1985), *Principes et Pratique des comptes consolidés*, Delmas.
- MAZARS R. et MORIN J.P. (1986), *Principes et Pratique des comptes consolidés*, Delmas.
- MCBARNET D. (1984), « Law and Capital: The Role of Legal Form and Legal Actors », *International Journal of Sociology of Law*, vol. 2, p. 231 – 238.
- MCINNES W.M. (1990), « A Longitudinal Study of Accounting Changes: The UK Gas Industry 1969 – 1974 », *Accounting and Business Research*, vol. 20, n°80, p.315 – 327.
- MCKINNON J. L. (1984), « Application of Anglo-American Principles of Consolidation to Corporate Financial Disclosure in Japan », *Abacus*, vol. 20, n°1, p. 16 – 33.
- MEEK G.K. (1983), « US Securities Market Response to Alternative Earnings Disclosures of non-US Multinational Corporation », *The Accounting Review*, April, p. 394 – 402.
- MEEK G.K. (1984), « The Multiple Earnings Announcements of non US Multinational Enterprises: Implications of Observed Pattern », *International Journal of Accounting*, vol. 19, n°1, Fall, p. 115 – 130.
- MEEK G.K. (1991), « Capital Market Reaction to Earnings Announcements in an International Context », *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol. 3, p.115 – 130.

MEEK G.K. (1997), « Les États-Unis » in *Comptabilité internationale*, sous la direction de Bernard Raffournier, Axel Haller et Peter Walton, VUIBERT, 1997, 551 pages.

MEEK G. K. et GRAY S. J. (1989), « Globalization of Stock Markets and Foreign Listing Requirements: Voluntary Disclosures by Continental European. Companies Listed on the London Stock Exchange », *Journal of International Business Studies*; vol. 20, n°2, p. 315 – 338.

MENON K. et WILLAMS D. (1991), « Auditor Credibility and Initial Public Offering », *The Accounting Review*, vol. 66, n°2, p. 313 – 332.

MENON K. et WILLIAMS J. D. (1994), « The Use of Audit Committees for Monitoring », *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 13, p. 121 – 139.

MÉRIAUX J. (1986), « L'information comptable 1984 : la cassure », *Analyse Financière*, 1^{er} trimestre, p. 65 – 73.

MEYER J.W. (1977), « The Effects of Education as an Institution », *American Journal of Sociology*, vol. 83, p. 55 – 77.

MEYER J.W. (1983), « Centralization of Funding and Control in Educational Governance », p. 235 – 240, in Meyer and Scott, *Organization and Environments*, Beverly Hill, California, Sage.

MEYER J. W. (1986), « Social Environments and Organizational Accounting », *Accounting, Organization and Society*, vol. 11, p. 345 – 356.

MEYER J. W. (1994), « Measuring Performance in Economic Organizations », in *The Handbook of Organizational Sociology*, N. J. Smelser et R. Swedberg editors, p. 556 – 578.

MEYER J. W. et ROWAN B. (1977), « Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony », *American Journal of Sociology*, vol. 83, p. 340 – 363.

MEZIAS S. J. (1990), « An Institutional Model of Organizational Practices: Financial Reporting at the Fortune 200 », *Administrative Science Quarterly*, vol.35, n°3, p. 431 – 457.

MEZIAS S. J. (1995), « Using Institutional Theory to Understand For-Profit Sectors: The case of Financial Reporting Standards », Chap. 8, p. 164 – 196, in *The Institutional Construction of Organizations: International and Longitudinal Studies*, Editors SCOTT W. R. and CHRISTENSEN S.

MIAN S. L. et SMITH C. W. (1990), « Incentives for Unconsolidated Financial Reporting », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 12, n°3, p. 141 – 171.

MICHEL J.C. et HAMBRICK D.C. (1992), « Diversification Posture and top Management Team Characteristics », *Academy of Management Journal*, vol. 35, n°1, p. 9 – 38.

MILLER P.B.W., REDDING R.J. et BANSON P.R. (1994), *The FASB: The People, the Process and the Politics*. Third edition, IRWIN, 193 pages.

MILLS P.A. (1990), « Accounting, Auditing and the Unregulated Environment: Some Further Historical Evidence », *Auditing, Accountability and Accounting Journal*, vol. 3, n°1, p. 54 – 66.

MIRZA M. et ZIMMER I. (1999), « Recognition of Reserve Value in the Extractive Industries », *Australian Accounting Review*, vol. 2, p. 44 – 50.

MIZRUCHI M.S. et FEIN L.C. (1999), « The Social Construction of Organizational Knowledge: A Study of the Uses of Coercive, Mimetic, and Normative Isomorphism », *Administrative Science Quarterly*, vol. 44, n°4, p. 653 – 684.

MONSEN N. et WALLACE W.A. (1997), « Norsk Hydro's Communicaton to International Capital Markets: a Blend of Accounting Principles », *Scandinavian Journal of Management*, vol. 13, n°1, p. 95 – 112.

MONTAGNA P. (1986), « Accounting Rationality and Financial Legitimization », *Theory and Society*, vol. 15, p. 103 – 138.

MORA A. et REES W. (1998), « The Early Adoption of Consolidation Accounting in Spain », *The European Accounting Review*, vol.7, n°4, p. 675 – 696.

MORGAN G. et WILLMOTT H. (1993), «The “New” Accounting Research: on Making Accounting more Visible », *Accounting, Auditing and Accountability*, vol. 6, n° 4, p. 3 – 36.

MORRIS R. (1987), « Signaling, Agency Theory and Accounting Policy Choice », *Accounting and Business Research*, vol. 18, p. 47 – 56.

MOST K.S. (1994), « Toward the International Harmonization of Accounting », *Advances in International Accounting*, vol. 6, p. 3 – 14.

MURPHY A.B. (1999), « Firm Characteristics of Swiss Companies that Utilize International Accounting Standards », *The International Journal of Accounting*, vol. 35, n°4, p. 45 – 62.

MYERS S. C. (1977), « Determinant of Corporate Borrowing », *Journal of Financial Economics*, vol. 5, n°2, p. 147-175.

NAIR, R. D. et FRANK W. G. (1980), « The Impact of Disclosure and Measurement Practices on International Accounting Classifications. », *Accounting Review*, vol. 55, n°3, p 426 – 461.

NARAYANASWAMY R. (1996), « Voluntary US GAAP Disclosure in India: The Case of Infosys Technologies Limited », *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol.7, n°2, p. 137 – 166.

NEEDLES J. (1976), « Implementing a Framework for International Transfer of Accounting Technology », *The International Journal of Accounting*, vol. 12, n°1, p. 45 – 62.

NEU D. (1992), « The Social Construction of Positive Choice », *Accounting, Organization and Society*, vol. 17, n°3/4, p. 223 – 237.

NEU D. et SIMMONS C. (1996), « Reconsidering the Social in Positive Accounting Theory: The case of Site Restoration Cost », *Critical Perspective on Accounting*, vol. 7, p. 409 – 435.

NG D. (1978), « An Information Economics: An Analysis of Financial Reporting and External Auditing », *The Accounting Review*, octobre, p. 910 – 920.

NISKASEN J., KINNUMEN J. et KASANEN E. (2000), « The Value Relevance of IAS Reconciliation Components: Empirical Evidence from Finland », *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 19, p. 119 – 137.

NOBES C. (1983), « A Judgmental International Classification of Financial Reporting Practices », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 10, n°1, p. 1 – 19.

NOBES C. (1998), «Towards a General Model of the Reasons for International Differences in Financial Reporting », *Abacus*, vol. 34, n° 2, p. 162 – 187.

NORTON C. (1989), « Transition to new Accounting Rules: The Case of FAS 87 », *Accounting Horizons*, vol. 3, n°4, p. 40 – 48.

NORTON J. (1995), «The Impact of Accounting Principles on the Measurement of Profit and Equity: Australia versus the United States », *Abacus*, vol. 3, n°3, p. 178 – 200.

O'BRIEN P. et BUSHAN R. (1990), « Analyst Following and Institutional Ownership », *Journal of Accounting Research*, supplement, p. 55 – 73.

O'DONNELL S. (2000), « Managing Foreign Subsidiaries: Agents of Headquarters or An Interdependent Network? », *Strategic Management Journal*, 21, p. 525-548.

OCDE (1987), *Les méthodes de consolidation des comptes dans les pays de l'OCDE*, n°2, mai, série « Harmonisation des normes comptables ».

OCDE (1988), *Les états financiers consolidés*, n°5, série « Harmonisation des normes comptables ».

OECCA (1979), *Les Rapports annuels des sociétés françaises : analyse de l'information comptable et financière contenue dans les rapports annuels de 150 société françaises de l'année 1978*.

OECCA (1981), *Les Rapports annuels des entreprises Françaises 1979*.

OHLSON J. (1995), « Earning, Book values, and Dividends in Security Valuation », *Contemporary Accounting Research*, vol. 11, n°2, p. 661 – 688.

OKCABOL F. et TINKER T. (1993), « Dismantling Financial Disclosure Regulations: Testing the Stigler – Benston Hypothesis », *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, vol. 6, n°1, p. 10 – 36.

OLBERT L. (1994), « Stock Valuation Methods of Financial Analysts in a Thin Stock Market in Sweden, with Comparisons to the United Kingdom and the United States », *International Journal of Accounting*, vol. 29, n°2, p. 123 – 137.

OLIVER C. (1991), « Strategic Responses to Institutional Processes », *Academy of Management Journal*, vol. 16, p. 145 – 179.

ORRU M., WOOLSEY BIGGARD N. et HAMILTON G G (1991), « Organizational Isomorphism in East Asia », p. 361 – 389, in POWELL W.W. et DiMAGGIO P.J. (1991), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, The University Chicago Press. 478 pages.

ORUM A.M., FEAGIN J.R. et SJOBERG G. (1991), « The Case Study Approach in Social Research », in *A case for the case study*, (ed.) Feagin J.R., Orum A.M., Sjoberg G., The University North Carolina Press.

OWUSU-ANSAH S. (1998), « The Impact of Corporate Attribute on The Extent of Mandatory Disclosure and Reporting by Listed Companies in Zimbabwe », *The International Journal of Accounting*, vol. 33, n° 5, p. 605 – 631.

PALEPU (1987), «The Anatomy of an Accounting Change », p. 73 – 94, in Burns et Kaplan R.S. ed., *Accounting and Management: a Field Study Perspective*, Harvard Business School Press.

PARKER R.H. (1989), « Importing and Exporting the British Experience », in *Research Studies in Accounting*, Anthony J. Hopwood editor, Prentice Hall.

PARKER R.H. (1977), « Explaining National Differences in Consolidated Accounts », *Accounting and Business Research*, Summer, p. 203 – 207.

PATTON J. et ZELENKA I. (1997), « An Empirical Analysis of the Determinants of the Extent of Disclosure in Annual Report of Joint Stock Companies in the Czech Republic », *The European Accounting Review*, vol. 6, n°4, p. 605 – 626.

PETTIGREW A.M. (1990), « Longitudinal Field Research on Change: Theory and Practice », *Organizational Science*, vol. 1, n° 3, August, p. 267 – 292.

PEZET A. (1998), « Les fonctions des instruments de la decision d'investir : contribution à une technologie de l'investissement », thèse de doctorat de sciences de gestion, université Paris Dauphine.

PFEFFER J. (1979), « A Resource Dependence Perspective Intercorporate Relations »,

Chap. 1 in *Intercompany relations: The structural analysis of Business*, Edited by Mizuchi M., Schwartz M.

PFEFFER J. et SALANCIK H. (1978), *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York, Harper and Row.

PIERCE B., ROUWNE R. et STEELE T. (1999), « The Economics of Accounting for Growth », *Accounting and Business Research*, vol. 29, n°2, p. 157 – 173.

PINCUS K., RUSBARSKY M. et WONG J. (1989), « Voluntary Formation of Corporate Audit Committees among NASDAQ Firms », *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 8, p. 239 – 265.

PIOT C. (2001), « Agency Costs and Audit Quality: Evidence from France », *European Accounting Review*, vol. 10, n°3, p. 461 – 500.

PITTMAN J.A. et FORTIN S. (2004), « Auditor Choice and the Cost of Debt Capital for Newly Public Firms », *Journal of Accounting & Economics*, vol. 37, n°1, p. 113 – 124.

POPE P. et REES W. (1992), « International Differences in GAAP and the Pricing of Earnings », *Journal of International Accounting and Financial Management*, vol. 4, n°3, p. 190 – 219.

POTTER G. (1992), « Accounting Earning Announcements, Institutional Investor Concentration and Common Stock Return », *Journal of Accounting Research*, vol. 30, n°1, p. 146 – 155.

POURCIAUX (1993), « Earning Management and Non-Routine Executives Changes », *Journal of Accounting and Economics*, vol.16, p.317 – 336.

POWELL W.W. et DiMAGGIO P.J. (1991), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, The University Chicago Press. 478 pages.

POWNALL G. et SCHIPPER K. (1999), « Implications of Accounting Research for the SEC Consideration of International Accounting Standards for US Securities Offerings », *Accounting Horizon*, n°3, p. 259 – 280.

PRATHER-KINSEY J. et MEEK G K (2004), « The Effect of Revised IAS 14 on Segment Reporting by IAS Companies », *European Accounting Review*, vol. 13, n° 2, p. 213 – 234.

PREVITS G.J., PARKER L.D. et COFFMAN E.S. (1990), « An Accounting Historiography: Subject Matter and Methodology », *Abacus*, vol. 26, n° 2, p. 136 – 158.

PRICE WATERHOUSE (1975), *Accounting Principles and Reporting Practices: a Survey in 46 Countries*.

PRICE WATERHOUSE (1979), *International Survey of Accounting Principles and*

Reporting Practices in 64 Countries, PWI.

PUXTY A. G., WILLMOTT H. C., COOPER D. J. et LOWE A. (1987), « Modes of Regulation in Advanced Capitalism: Locating Accountancy in Four Countries », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 12, p. 273 – 291.

PUXTY A.G. (1997), « Accounting Choice and a Theory of Crisis: the Case of Post-Privatization British Telecom and British Gas », *Accounting, Organization and Society*, vol. 22, n° 7, p. 713 – 735.

RADEBAUGH L.H., GEBAHARDT G. et GRAY S.J. (1995), « Foreign Stock Exchange Listing: A case study of Daimler-Benz », *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol. 6, n°2, p. 158 – 192.

RAFFEGEAU J., DUFILS P. et CORRE J. (1984), *Les comptes consolidés : Étude méthodologique et analyse comparée des normes françaises, communautaires et étrangères*, Francis Lefebvre, 972 pages.

RAFFOURNIER B. (1995), « The Determinants of Voluntary Financial Disclosure by Swiss Listed Companies », *The European Accounting Review*, vol. 4, n°2, p. 493 – 496.

RAGIN C.C. et BECKER H.S. (1992), *What is a Case*, Cambridge University Press. 242 pages.

RAHMAN S.F. (1998), « International Accounting Regulation by the United Nations: a Power Perspective », *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, vol. 11, n°5, p. 593 – 623.

RAY M. et GUPTA P. (1993), « International Accounting Practices and Transaction Cost Theory: An Extended Framework », *The International Journal of Accounting*, vol. 28, p.187 – 205.

REES L.L. (1995), « The information Contained in Reconciliations to Earning Based on US Accounting Principles by Non-US Companies », *Accounting and Business Research*, vol. 25, n°5, p. 301 – 310.

REES L.L. et ELGER (1997), « The Market Valuation of Nonreported Accounting Measures: Retrospective Reconciliations of Non-US and US GAAP », *Journal of Accounting Research*, vol. 35, n°1, p. 115 – 127.

REITER S. et OMER T. (1992), « A Critical Perspective on Pension Accounting Research and Terminations », *Critical Perspective on Accounting*, vol. 3, March, p. 61 – 69.

REVSINE L. (1991), «The Selective Financial Misrepresentation Hypothesis », *Accounting Horizon*, vol. n°4, Décembre, p. 16 – 27.

RICHARDSON A.J. (1987), « Accounting as a Legitimation Institution », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 12, n°4, p. 341 – 355.

RICHARD C (2001), « Contribution à l'analyse de la qualité du processus d'audit : le rôle de la relation entre le directeur financier et le commissaire aux comptes », *Comptabilité, Contrôle, Audit*, vol. 8, n°1, p. 151 – 174.

RICHARD J. (2000), « La politique comptable des groupes français », p. 157 – 185, in *Analyse financière et gestion des groupes*, Becom Simons Et Associés, Secafi Alpha et Associés.

ROBERTS A.D. (1995), « The Very Idea of Classification in International Accounting », *Accounting, Organization and Society*, vol. 20, n°7/8, p. 639 – 665.

ROBERT (2000), *Le petit Robert : dictionnaire de la langue française*.

ROBSON K. (1991), « On the Arena of Accounting Change: The process of Translation », *Accounting Organization and Society*, vol. 16, n°5/6, p. 685 – 708.

ROSENZWEIG P.H. et SINGHT J.V. (1991), « Organizational Environment and the Multinational Enterprise », *Academy of Management Review*, vol.16, n°2, p.340 – 361.

ROSS S.A. (1973), « The Economic Theory of Agency: the Principal's Problem », *American Economic*, vol.63, n°2, p.134 – 139.

ROSS S.A. (1978), « Some Notes on Financial Incentive-signalling Models, Activity Choice and Risk Preferences », *The Journal of Finance*, vol.33, n°3, p.777 – 792.

ROSS S.A. (1979), « Disclosure Regulation in the Financial Markets: Implications of Modern Finance Theory and Signaling Theory », p. 177 –202, in *Issues in Financial Regulation*, Mac-Graw Hill , New York.

ROSSIGNOL J.L. et WALLISER E. (2001), « Les classifications comptables : nature et pertinence », p. 153 – 176, in *Faire de la recherche en comptabilité financière*, coordonné par Teller R et Dumontier P., Vuibert, FNEGE.

RUESCHOFF et STRUPECK (1998), « Equity Returns: Local GAAP versus US GAAP for Foreign Issuers From Developing Countries », *The International Journal of Accounting*, vol. 33, n°3, p. 177 – 189.

RUTHERFORD B.A. (1999), « Creative Compliance and Behavior in Response to Mandatory Change in Accounting Policy: Three cases from pre-Dearing Britain », *Accounting History*, vol. 4, n°1, p.31 – 58.

SALAMON G. et DHALIWAL D. (1980), « Company Size and Financial Disclosure Requirements with Evidence from the Segmental Reporting Issue », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 7, n°4, p. 555 – 568.

SALTER S.B. et DOUPNIK T.S. (1992), « The Relationship Between Legal Systems and Accounting Practices: a Classification Exercise », *Advances in International Accounting*, vol. 5, p. 3 – 22.

- SALTER S.B. et NISWANDER T.S. (1995), « Cultural Influence on the Development of Accounting Systems: A Test of Gray's (1988) Theory », *Advances in International Accounting*, vol. 5, p. 3 – 22.
- SAMI H. et WELSH M.J. (1992), « Characteristic of Early and Late Adopters of Pension Accounting Standards », *Contemporary Accounting Research*, vol. 9, n°1, p. 212 – 236.
- SAUDAGARAN, S. M. et BIDDLE, G. C. (1992) « Financial Disclosure Levels and Foreign Stock Exchange Listing Decisions », *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol. 4, p. 106 –148.
- SAUDAGARAN S.M. et BIDDLE G.C. (1995), « Foreign Listing Location: a Study of Multinationals and Stock Exchanges in Eight Countries », *Journal of International Business Studies*, vol.5, n°1, p. 319 – 341.
- SAUDAGARAN S.M. et DIGA J.G. (1999), « Evaluation of the Contingency-based Approach in Comparative International Accounting: a Case for Alternative Research paradigms », *Journal of Accounting Litterature*, vol. 18, p. 57 – 99.
- SAUDAGARAN S. et MEEK G. (1997), « A Review of Research on Financial Reporting in International Capital Markets », *Journal of Accounting Literature*, vol. 16, p.127 –159.
- SCAPENS R. (1985), « An International Study of Accounting Practices in Divisionalized companies and their associations with organizational variables », *The Accounting Review*, vol. 60, n° 2, p. 231 – 247.
- SCHEID J.C. et STANDISH P. (1990), « La normalisation comptable : sa perception dans le monde anglophone et en France », *Revue Française de Comptabilité*, n°201, p. 90 – 98.
- SCHIPPER K. (1989). « Commentary on Earnings Management », *Accounting Horizons*, vol. 3, n°4, p 91 – 102.
- SCOTT W. R. (1983), « The Organization of Environments: Networks, Cultural and Historical Elements », p.55 – 80, in Scott W. R. et Meyer J. W. (Eds.), *Institutional Environments and Organizations: Rituals and Rationality*, Sage.
- SCOTT W. R. (1987), « The Adolescence of Institutional Theory normalisation », *Administrative Science Quarterly*, vol. 32, n° 4, p. 493 – 511.
- SCOTT W.R. (1995), *Institutions and organizations*, Thousand Oaks, California, Sage.
- SCOTT W.R. (1998), *Organizations: Rational, Natural and Open systems*, Prentice Hall, Fourth ed.
- SCOTT W. R. et MEYER J. W. (1991), « The Organization of Societal Sectors: Propositions and Early Evidence », p.108 – 140, in Powell W. W. et DiMaggio P (Eds.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, The University of Chicago Press.

- SEIDLER L.J. (1969), « Nationalism and the International Transfer of Accounting Skills », *International Journal of Accounting*, n°1, p. 35 – 47.
- SELINGMAN (1983), « The Historical Need for a Mandatory Corporate Disclosure System », *The Journal of Corporation Law*, n°9, Fall, p. 1 – 61.
- SELZNICK P. (1957), *Leadership in Administration*, New York, Harper & Row.
- SENGUPTA (1998), « Corporate Disclosure Quality and the Cost of Debt », *The Accounting Review*, vol.73, n°4, p. 459 – 474.
- SHAH A.K. (1998), « Exploring the Influences and Constraint on Creative Accounting in United Kingdom », *European Accounting Review*, vol.7, n°1, p. 83 –104.
- SHANK et COPELAND (1973), « Corporate Personality Theory and Change in Accounting Methods: An Empirical Test », *Accounting Review*, vol. 48, n°3, p.494 – 502.
- SHLEIFFER A. et VISHNY R.W. (1986), « Large Shareholder and Corporate Control », *Journal of Political Economy*, vol. 94, p. 461 – 488.
- SIKKA P. et WILLMOTT H. (1986), « The Power of “Independence”: Defending and Extending the Jurisdiction of Accounting in the United Kingdom », *Accounting, Organization and Society*, vol.20, n°6, p. 547 – 581.
- SIMON C. et STOLOWY H. (1999), « Vingt ans d’harmonisation comptable internationale », *Comptabilité, Contrôle, Audit*, n° spécial, p. 45 – 60.
- SINGH M. et NEJADMALAYERI A. (2004), « Internationalization, Capital Structure, and Cost of Capital: Evidence from French Corporations. », *Journal of Multinational Financial Management*, vol. 14, n°2, p. 153 – 170.
- SINGHVI et DESAI (1971), « An Empirical Analysis of the Quality of Corporate Financial Disclosure », *The Accounting Review*, vol. 46, n°1, p. 129 – 143.
- SIVAKUMAR K. et WAYMIRE G. (1994), « Voluntary Interim Disclosure: Early 20th Century NYSE Industrials », *Contemporary Accounting Review*, vol. 10, n°2, p. 673 – 698.
- SJOBERG G., WILLIAMS N., VAUGHAN T. R., SJOBERG A. F. (1991), « The Case Study Approach in Social Research », in *A case for the case study* (ed.) Feagin, J. R. Orum, A. M. et Sjoberg, G., The University North Carolina Press.
- SKINNER D.J. (1993), « The Investment Opportunity Set and Accounting Procedure Choice », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 16, p. 407 – 445.
- SLACK T. et HINING B. (1994), « Institutional Pressures and isomorphic Change: an Empirical Test », *Organization Studies*, vol. 15, n°6, p. 803 – 827.
- SMITH C.W. et WARNER J.B. (1979), « On Financial Contracting: an Analysis of Bond

Covenants », *Journal of Financial Economics*, vol. 7, p. 117- 161.

SPENCE (1973), *Market signaling*. Cambridge, MA, Harvard University Press.

SPICER B.H. (1992), « The Resurgence of cost and Management Accounting: a Review of some Recent Development in Practice, Theories and Case Research methods », *Management Accounting Research*, vol.3, n°1, p. 1 – 37.

STANDISH P. et UNG S. (1982), « Corporate Signaling, Asset Reevaluation and the Stock Price of British Companies? », *The Accounting Review*, Oct, p. 58 – 74.

STIGLER G. J. (1964) « Public Regulation of the Securities Markets », *Journal of Business*, vol. 37, p.117 – 142.

STOLOWY H. et DING Y. (2003), « Regulatory Flexibility and Management Opportunism in the Choice of Alternative Accounting Standards: an Illustration Based on Large French Groups », *The International Journal of Accounting*, vol. 38, p. 195–213.

STRANG D. et MEYER J.W. (1994), « Institutional Conditions for Diffusion », *Theory and Society*, vol. 22, p. 487-511.

STREET D.L., GRAY S. et BRYANT S.M. (1999), « Acceptance and Observance of International Accounting Standards: An Empirical Study of Companies Claiming to Comply with IASs », *The International Journal of Accounting*, vol. 34, n°1, p. 45 – 62.

STREET D.L. et BRYANT S.M. (2000), « Disclosure Level and Compliance with IASs: a Comparaison of Companies with and without US Listing and Filings », *The International Journal of Accounting*, vol. 35, n°3, p. 305 – 329.

STREET D.L. et GRAY S. (2002), « Factors Influencing the Extent of Corporate Compliance with International Accounting Standards: Summary of a Research Monograph », *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, vol. 11, n°1, p. 51 – 76.

SUNDER S. (1997), *Theory of Accounting and Control*, South – Western College Publishing, Cincinnati, Ohio, 212 pages.

TAI B.Y.K., AU-YEUNG P.K., KWOC M.C.M. et LAU L.C.W. (1990), « Non-compliance with Disclosure Requirements in Financial Statements: The Case of Hong Kong Companies », *The International Journal of Accounting*, vol. 25, n°2, p. 99 – 112.

TAY J. et PARKER R.H. (1992), « Measuring International Harmonization and Standardization », *Abacus*, vol 26, n°1, p. 71 – 89.

TAYLOR M.E., EVANS T.G. et JO Y A.C. (1988), « The Impact of IASC Accounting Standards on Comparability and Consistency of International Accounting Reporting Practices », *The International Journal of Accounting*, n°1, p. 1 – 9.

TAYLOR M.E. et JONES R.A. (1999), « The Use of International Accounting Standards

Terminology, A Survey of IAS Compliance Disclosure », *The International Journal of Accounting*, vol. 34, n°4, p. 557 – 570.

THIETART R.A. (1999), *Méthodes ou Recherche en management*, Vuibert.

THIERY-DUBUISSON S. (2002), « Exigences actionnariales et réseaux d'administrateurs : à quoi répond la mise en place des comités d'audit en France ? », *Comptabilité, Contrôle, Audit*, tome 8, vol. 1, p. 129 – 150.

THOMAS A.P. (1989), « The Effects of Organizational Culture on Choices of Accounting Methods », *Accounting and Business Research*, vol. 19, n°76, p. 263 – 378.

THOMAS G.M. et MEYER J.W. (1984), « The Expansion of the State », *Annual Review of Sociology*, vol. 10, p.461 – 482.

TINKER T. et GHICAS D. (1993), « Dishonored Contracts: Accounting and the Expropriation of Employee Pension Wealth », *Accounting, Organization and Society*, vol. 7, n° 2, p. 167 – 200.

TINKER A.M., MERINO B.D. et NEIMARK M.D. (1982), « The Normative Origins of Positive Theories: Ideology and Accounting Thought », *Accounting, Organization and Society*, vol. 7, n°2, p. 167 – 200.

TITMAN S. et B. TRUEMAN (1986), « Information Quality and the Valuation of New Issues », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 8, n°2, p. 159 – 172.

TOLBERT P.S. (1985), « Ressource Dependence and Institutionnal Environments: Source of Administrative Structure in Institutions of Higher Education », *Administrative Science Quarterly*, vol. 30, p. 1 –13.

TOLBERT P. S. et ZUCKER L.G. (1983), « Institutional Sources of Change in the Formal Structure of Organisations: The Diffusion of Civil Service Reform, 1880-1935 », *Administrative Science Quarterly*, vol. 28, n°1, p. 22 – 39.

TOMS J.S. (1998), « The Supply and the Demand for Accounting Information in an Unregulated Market: Examples from the Lancashire Cotton Mills, 1855-1914 », *Accounting, Organization and Society*, vol. 23, n° 2, p. 217 – 238.

TOMS J.S. (2002), « Firms Ressources, Quality Signals and the Determinants of Corporate Environmental Reputation: Some UK Evidence », *British Accounting Review*, vol. 34, n° 3, p. 257 – 282.

TONKAR R.H., ADHIKARY A. et COFFMAN E. (1990), « An Analysis of the Impact of Selected ECC Directives on Harmonizing Listing and Filing Requirements of ECC Stock Exchanges », *The International Journal of Accounting*, vol. 25, p. 127 – 143.

TROMBLEY M.A. (1989), « Accounting Method Choice in the Software Industry: Characteristic of Firms Electing Early Adoption of SFAS N°86 », *The Accounting Review*, vol. 54, n°3, p. 529 – 538.

TUNG S.S. et WEYGANDT J.J. (1994), « The Determinants of Timing in the Adoption of New Accounting Standards: A Study of SFAS 87, Employers' Accounting for Pensions », *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, vol. 9, n°2, p. 325 – 338.

VAN HULLE K. (1996), « L'harmonisation comptable européenne : une nouvelle stratégie au regard de l'harmonisation internationale », *Revue Française de Comptabilité*, février 1996, p. 29 – 38.

VALUET J.P. (1996), « Fonds de pension américains : incidences de leur politique d'actionnariat sur les sociétés françaises », *Bulletin Joly, Bourse et Produits Financiers*, janvier-février, p. 5 – 12.

VAN DER TAS L.G. (1988), « Measuring Harmonization of Financial Reporting Practice », *Accounting and Business Research*, vol. 18, n°70, p. 157 –178.

VAN DER TAS L.G. (1992), « Evidence from the EC Financial Reporting Practice Harmonization: the Case of Deferred Taxation », *The European Accounting Review*, vol. 1, n°1, p. 69 –105.

VANGERMEERSCH R. (1985), « The Route of the Seventh Directive of the ECC on Consolidated Accounts, Slow, Steady and Successful », *International Journal of Accounting, Education and Research*, vol. 20, n°2, p. 103 – 118.

VAN HULLE K. (1996), « L'harmonisation comptable européenne : une nouvelle stratégie au regard de l'harmonisation comptable internationale », *Revue Française de Comptabilité*, n°275, p. 29 – 38.

VENKATACHALAM (1999), « Are Reconciliation between IAS and US-GAAP Value Relevant? A Discussion », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 26, p. 313 – 318.

VERRECHIA R. (1983), « Discretionary Disclosures », *Journal of Accounting and Economics*; vol. 5, p. 343 – 363.

WALKER R.G. et MACK J. (1998), « The Influence of Regulation on the Publication of Consolidated Statements », *Abacus*, vol. 34, n°1, p. 48 – 74.

WALLACE R.S.O. (1987), « Corporate Financial Reporting in Nigeria », *Accounting and Business Research*, vol. 18, n°72, autumn, p. 352 – 362.

WALLACE R.S.O., NASER K. et MORA A. (1994), « The Relationship Between Comprehensiveness of Corporate Annual Reports and Firms Characteristics in Spain », *Accounting and Business Research*, vol. 25, n°97, p. 41 – 53.

WALLACE R.S.O. et NASER K. (1995), « The Relationship between Comprehensiveness of Corporate Annual Reports and Firms Characteristics in Spain », *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 14, p. 311 – 368.

WALLACE W.A. (2004), « Adding Value through Accounting Signals », *California*

Management Review, vol. 46, summer, p. 120 – 137.

WALLER M., HUBER G. et GLICK W. (1995), « Functional Background as Determinant of Executive Selective Perception », *Academy of Management Review*, vol. 38, p. 943 – 974.

WALTON P. (1992), « Harmonization of Accounting in France and Britain: Some Evidence », *Abacus*, vol. 28, n°2, p.187 – 199.

WATTS R.L. (1977), « Corporate Financial Statements: A Product of the Market and Political Process », *Journal of Australian Management*, April, p. 53 – 75.

WATTS R.L. et ZIMMERMAN J.L. (1978), « Toward a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards », *The Accounting Review*, vol. 53, n°1, p. 112 – 134.

WATTS R.L. et ZIMMERMAN J.L. (1979), « The Demand and Supply of Accounting Theories: The Market for Excuses », *The Accounting Review*, vol. 54, n°2, p. 273 – 305.

WATTS R. L. et ZIMMERMAN J.L. (1983), « Agency Problem, Auditing and the Theory of the Firm: Some Evidence », *The Journal of Law and Economics*, vol.26, n°3, p. 613 – 633

WATTS R. L. et ZIMMERMAN J.L. (1986), *Positive Accounting Theory*, Prentice-Hall.

WATTS R. L. et ZIMMERMAN J. L. (1990), « Positive Accounting Theory: a Ten Year Perspective, *The Accounting Review*, vol.65, n°1, p. 131 – 156.

WEETMANN P. et GRAY S.J. (1990), « International Financial Analysis and Comparative Accounting Performance: The Impact of UK versus the US Accounting Principles on Earning », *Journal of International Financial Management and Accounting* », vol. 2, n°2/3, p. 111 – 130.

WEETMANN P. et GRAY S.J. (1991), « Comparative Analysis of the Impact of Accounting Principles on Profits : The US versus the UK, Sweden and the Netherlands », *Accounting and Business Research*, vol 31, n°84, p. 361 – 379.

WEETMAN P., JONES E., ADAMS C. et GRAY S.J. (1998), « Profit Measurement and UK Accounting Standards: A Case of Increasing Disharmony in Relation to US GAAP and IASs », *Accounting and Business Research*, vol 28, n°3, p. 189 – 208.

WESTNEY D.E. (1987), *Imitation and Innovation. The Transfer of Western Organizational Patterns to MeijiJapan*, Cambridge, Harvard University Press. 252 pages.

WESTNEY D.E. (1993), « Institutionalization Theory and the Multinational Corporation », p. 53 – 76 in *Organizational Theory and the Multinational Corporation*, Chapter 3, Edited by Sumantra Ghoshal and D. Eleanor Westney, New York.

WESTPHAL J.D. et ZAJAC E.J. (1994), « Substance and Symbolism in CEOs' Long-term Incentive Plans », *Administrative Science Quarterly*, vol. 39, n°3, p. 367 – 390.

WESTPHAL J.D. et ZAJAC E.J. (1998), « The Symbolic Management of Stockholders: Corporate Governance Reforms and Shareholder Reactions », *Administrative Science Quarterly*, vol. 43, n°1, p. 127 –153.

WEICK K E (1979), *The social Psychology of Organizing*. Reading, Addison-Wesley. 2nd Edition.

WHITE B. (1984), « International Difference in Gearing: How Important are they? », *National Westminster Bank Quarterly Review*, November, p. 14 – 25.

WHITTRED G. (1987), « The Derivated Demand for Consolidated Financial Reporting », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 9, n°3, p. 259 – 285.

WHITTRED G. et ZIMMER I. (1994), « Contracting Cost Determinants of GAAP for Joint Ventures in an Unregulated Environment », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 17, p. 95 –111.

WIANT K.J. (2002), « The Differential Effects of Agency Costs on Multinational Corporations », *Applied Financial Economics*, May, vol. 12, n°5, p. 347 – 360.

WIEVIORKA M. (1992), « Case Studies: History or Sociology? », p. 159 –172, .in Ragin C. C. et Baker H. S. *What is a Case? Exploring the Foundations of Social Inquiry*,

WILLIAMS P.F. (1989), « The Logic of Positive Accounting Research », *Accounting, Organization and Society*, vol. 14, n°5/6, p. 455 – 470.

WILLIAMS P.F. (1992), « Prediction and Control in Accounting Science », *Critical Perspective on Accounting*, vol. 3, n°1, p. 99 – 107.

WILLIAMSON O. (1981a), « The Economies of Organization: the Transaction Cost Approach », *American Journal of Sociology*, vol. 87, n°3, p. 548 – 577.

WILLIAMSON O. (1981b), « The Modern Corporation: Origine, Evolution, Attributes », *Journal of Economic Literature*, vol. 19, p.1537 – 1568.

WILLIAMSON O. (1988), « Corporate Finance and Corporate Governance », *Journal of Finance*, vol. 43, n°3, p. 567 – 591.

WILLIAMSON O. (1994), « Les institutions de l'économie », Interedition, traduction française de *The Economic Institutions of Capitalism*, 1985.

WITTGENSTEIN L. (1951), *Le cahier bleu et le cahier brun, études préliminaires aux investigations philosophiques*, Éditions Gallimard, Les Essais, repris dans « Tel ». 427 pages.

WONG J. (1988), « Economic Incentive for Voluntary Disclosure of Current Cost

Financial Statements », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 10, p.151 – 167.

WRUCK K.H. (1994), « Financial Policy, Internal Control and Performance Sealed Air Corporation's Leverage Special Dividend », *Journal of Financial Economics*, vol. 36, p.157 – 192.

X (1973), « La bourse de Londres et les possibilités de cotation des sociétés françaises », *Banque*, n° 315, p. 127 – 130.

X (1976), « La politique d'investissement des entreprises françaises: exposés de Roger Fauroux et Jean-Louis Beffa. », *Analyse Financière*, 1^{er} trimestre.

X (depuis 1986) L'information financière : 100 groupes industriels et commerciaux. Éditions annuelle, CPC, Meylan France.

X (1996), « Les American Depository Receipts (ADR): accès privilégié au marché américain des capitaux », Bulletin de l'agence financière de New York, n°68, Juillet – Août, p. 2 – 7.

X (1997), Discussing the Revolution, in *The Stern Stewart Roundtables*, edited by Donald H. Chew, Blackwell Business, 449 pages.

YIN R.K. (1994), *Case Study Research : Design and Methods*, Second edition.

YIN R.K. (1993), *Applications of Case Study Research*, Sage publication, Applied Social Research Method Series.

ZARZESKY M. T. (1996), « Spontaneous Harmonization Effects of Culture and Market Forces on Accounting Disclosure Practices », *Accounting Horizons*, vol. 10, n° 1, p. 18 – 37.

ZECKHAUSER et POUND (1990), « Are Large Shareholders Effective Monitors? An Investigation of Share Ownership and Corporate Performance », in *Asymmetric Informations, Corporate Finance and Investment*.

ZEFF S. A. (1993), « International Accounting Principles and Auditing Standards », *European Accounting Review*, vol. 2, n°2, p. 403 – 410.

ZIMMER I. (1986), Accounting for Interest by Real Estate Developers; Zimmer, I. *Journal of Accounting and Economics*; vol. 5, n°1, p.37 – 51.

ZIMMERMAN J. (1997), *Accounting for Decision Making and Control*, McGrawHill, 3rd Ed.

ZMIJEWSKI M. E. et HAGERMAN R. L. (1981), « An Income Strategy Approach to the Positive Theory of Accounting Standard Setting Choice », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 3, n°2, p. 129 – 149.

ZHOU H. (1997), *La Diffusion d'informations financières par les sociétés françaises et*

britanniques, thèse de doctorat de Sciences de Gestion, université Paris Dauphine, janvier, 324 Pages.

ZUCKER L. G. (1987) « Institutional Theories of Organisation », *Annual Review of Sociology*, n°13, p. 443 – 464.

Résumé :

Dès 1970, les normes internationales, ont, à l'instar des normes américaines, constitué des alternatives aux règles comptables édictées par le Conseil national de la comptabilité pour élaborer les comptes consolidés des entreprises françaises.

La thèse propose une explication de l'adoption de normes comptables « alternatives » par de grands groupes français. Elle s'appuie sur une approche théorique complétée par une analyse empirique portant sur douze cas d'adoption de normes comptables alternatives.

L'étude empirique repose sur douze cas choisis sur une période allant de 1970 à 1995 afin de prendre en considération les évolutions des contextes réglementaires et professionnels encadrant l'adoption. La confrontation des matériaux avec les propositions issues des référentiels théoriques montre que les deux théories se révèlent complémentaires en ce qu'elles contribuent à expliquer les phénomènes observés. Ces cas confirment l'intérêt d'utiliser plusieurs perspectives théoriques. La théorie de l'agence justifie les adoptions. La théorie institutionnelle explique la diversité des modalités d'adoption. De surcroît, la comparaison des cas aboutit à l'élaboration de trois modèles.

Mots-clés : normes comptables, IAS, US GAAP, théorie de l'agence, théorie néo-institutionnelle, choix comptables, légitimité

Abstract:

As from 1970, both International Accounting Standards and US GAAP have been used as alternatives to rules established by the French Accounting Council for group accounts.

Our thesis suggests an explanation of the use of alternative standards by French groups. It takes a theoretical approach and is supplemented by the empirical investigation of twelve cases of adoption of alternative standards.

Our empirical study analyses twelve cases chosen from the period 1970-1995 as these exemplify the evolution of the regulatory and professional environment which led to the adoption of alternative standards.

Confronting collected evidence with research propositions has demonstrated the two theories to be complementary, in so far as they explain the phenomena observed. The cases confirm the necessity of using several theoretical perspectives. The agency theory justifies the adoption of alternative standards whereas the institutional theory explains the diverse ways in which adoption has been implemented. Moreover, case comparison has allowed us to identify three models.

Keywords: accounting standards, IAS, US GAAP, agency theory, neo-institutional, accounting choice, legitimacy

THÈSE

École des Hautes Études Commerciales

TOME 2

POUR L'OBTENTION DU TITRE DE DOCTEUR ES SCIENCES DE GESTION

Nouveau doctorat (arrêtés du 30 mars 1992, du 21 juillet 1999 et du 25 avril 2002)

SOUTENUE PUBLIQUEMENT LE 30 MARS 2006

Sujet

**DOUZE CAS D'ADOPTION DE NORMES COMPTABLES
ALTERNATIVES SUR LA PERIODE 1970-1995 : DE LA
THEORIE DE L'AGENCE A LA LEGITIMITE
INSTITUTIONNELLE**

Candidat

PHILIPPE TOURON

Jury

Directeur de thèse

HERVE STOLOWY

Professeur, École des Hautes Etudes Commerciales

Rapporteurs

MARC NIKITIN

Professeur, Université d'Orléans

JACQUES RICHARD

Professeur, Université de Paris Dauphine

Suffragants

BERNARD COLASSE

Professeur, Université de Paris Dauphine

YUAN DING

Professeur, Habilité à diriger des recherches, Ecole des Hautes Etudes Commerciales

2006

SOMMAIRE DES ANNEXES

1. ADOPTION DES NORMES AMERICAINES PAR SAINT-GOBAIN-PONT-A-MOUSSON.....	8
1.1. Théorie de l'agence pour Saint-Gobain-Pont-à-Mousson (SGPM).....	8
1.1.1. Codage des données de SGPM : matrice thématique des variables de la théorie de l'agence ..	8
1.1.2. Analyse financière de SGPM sur la période 1970 à 1974	12
1.1.3. La matrice chronologique pour SGPM	14
1.1.4. Matrice de synthèse de la théorie de l'agence pour SGPM.....	16
1.2. Théorie institutionnelle pour Saint-Gobain-Pont-à-Mousson (SGPM)	18
1.2.1. Le codage des données pour SGPM pour la théorie institutionnelle	18
1.2.2. Matrice d'effets pour SGPM	22
1.2.3. Matrice de synthèse de la théorie institutionnelle pour SGPM	23
2. ADOPTION DES NORMES BRITANNIQUE PAR LAFARGE.....	25
2.1. Théorie de l'agence pour Lafarge	25
2.1.1. Codage des données de Lafarge : matrice thématique des variables de la théorie de l'agence	25
2.1.2. Analyse financière de Lafarge sur la période 1971 à 1975	30
2.1.3. Matrice chronologique pour Lafarge	31
2.1.4. Matrice de synthèse de la théorie de l'agence pour Lafarge	33
2.2. Théorie institutionnelle pour Lafarge	35
2.2.1. Codage des données pour Lafarge : matrice thématique des variables de la théorie institutionnelle	35
2.2.2. Matrice d'effets pour Lafarge	41
2.2.3. Matrice de synthèse de la théorie institutionnelle pour Lafarge.....	42
3. ADOPTION DE NORMES INTERNATIONALES PAR PECHINEY-UGINE-KUHLMANN	44
3.1. Théorie de l'agence pour Péchiney-Ugine-Kuhlmann (PUK).....	44
3.1.1. Codage des données de PUK : matrice thématique des variables de la théorie de l'agence ..	44
3.1.2. Analyse financière de PUK sur la période 1971 à 1976.....	47
3.1.3. Matrice chronologique pour la théorie de l'agence pour PUK.....	49
3.1.4. Matrice de synthèse de la théorie de l'agence pour PUK.....	50
3.2. Théorie institutionnelle pour Péchiney-Ugine-Kuhlmann (PUK)	51
3.2.1. Codage des données pour PUK 1973 dans le cadre de la théorie institutionnelle	51
3.2.2. Matrice d'effets pour PUK.....	56
3.2.3. Matrice de synthèse de la théorie institutionnelle pour PUK	57

4. ADOPTION DE PRINCIPES COMPTABLES GENERALEMENT ADMIS SUR LE PLAN INTERNATIONAL PAR RHONE-POULENC..... 59

4.1. Théorie de l'agence pour Rhône-Poulenc (RP) 59

- 4.1.1. Codage des données de Rhône-Poulenc : matrice thématique des variables de la théorie de l'agence 59
- 4.1.2. Analyse financière de Rhône-Poulenc sur la période 1971 à 1976 63
- 4.1.3. Matrice chronologique pour Rhône-Poulenc 65
- 4.1.4. Matrice de synthèse de la théorie de l'agence pour Rhône-Poulenc 66

4.2. Théorie institutionnelle pour Rhône-Poulenc (RP)..... 67

- 4.2.1. Codage des données de Rhône-Poulenc : matrice thématique des variables de la théorie institutionnelle 67
- 4.2.2. Matrice d'effets pour Rhône-Poulenc 72
- 4.2.3. Matrice de synthèse de la théorie institutionnelle pour Rhône-Poulenc 73

5. ADOPTION DES PRINCIPES COMPTABLES APPLIQUES AU DOMAINE PETROLIER PAR ELF 74

5.1. Théorie de l'agence pour Elf..... 74

- 5.1.1. Codage des données de Elf : matrice thématique des variables de la théorie de l'agence 74
- 5.1.2. Analyse financière de Elf 80
- 5.1.3. Matrice chronologique pour Elf 82
- 5.1.4. Matrice de synthèse pour Elf 84

5.2. Théorie institutionnelle pour Elf 86

- 5.2.1. Codage des données de Elf : matrice thématique des variables de la théorie institutionnelle.86
- 5.2.2. Matrice d'effets pour Elf..... 93
- 5.2.3. Matrice de synthèse de la théorie institutionnelle pour Elf 94

6. ADOPTION DE PRINCIPES COMPTABLES GENERALEMENT ADMIS SUR LE PLAN INTERNATIONAL PAR PSA EN 1980..... 95

6.1. Théorie de l'agence pour Peugeot 95

- 6.1.1. Codage des données de Peugeot : matrice thématique des variables de la théorie de l'agence 95
- 6.1.2. Analyse financière de Peugeot sur la période 1978 à 1982..... 100
- 6.1.3. Matrice chronologique pour Peugeot 102
- 6.1.4. Matrice de synthèse de la théorie de l'agence pour Peugeot..... 104

6.2. Théorie institutionnelle pour Peugeot..... 106

- 6.2.1. Codage des données de Peugeot : matrice thématique des variables de la théorie institutionnelle 106
- 6.2.2. Matrice d'effets pour Peugeot..... 115
- 6.2.3. Matrice de synthèse de la théorie institutionnelle pour Peugeot 116

7. ADOPTION DE PRINCIPES COMPTABLES GENERALEMENT ADMIS SUR LE PLAN INTERNATIONAL PAR RENAULT EN 1983 118

7.1. Théorie de l'agence pour Renault 118

- 7.1.1. Codage des données de Renault : matrice thématique des variables de la théorie de l'agence 118

7.1.2.	Analyse financière de Renault sur la période 1981 à 1985	122
7.1.3.	Matrice chronologique pour Renault	123
7.1.4.	Matrice de synthèse de la théorie de l'agence pour Renault	124
7.2.	Théorie institutionnelle pour Renault	126
7.2.1.	Codage des données pour Renault : matrice thématique des variables de la théorie institutionnelle	126
7.2.2.	Matrice d'effets pour Renault	131
7.2.3.	Matrice de synthèse de la théorie institutionnelle pour Renault.....	132
8.	ADOPTION DE PRINCIPES EN PHASE AVEC LES RECOMMANDATIONS DE L'IASC ET DE LA 7^E DIRECTIVE EUROPEENNE PAR THOMSON EN 1983.....	134
8.1.	Théorie de l'agence pour Thomson	134
8.1.1.	Codage des données pour Thomson : matrice thématique des variables de la théorie de l'agence	134
8.1.2.	Analyse financière de Thomson sur la période 1980 à 1984.....	140
8.1.3.	Matrice chronologique pour Thomson.....	142
8.1.4.	Matrice de synthèse de la théorie de l'agence pour Thomson.....	143
8.2.	Théorie institutionnelle pour Thomson.....	144
8.2.1.	Codage des données de Thomson : matrice thématique des variables de la théorie institutionnelle	144
8.2.2.	Matrice d'effets pour Thomson.....	149
8.2.3.	Matrice de synthèse de la théorie institutionnelle pour Thomson	150
9.	ADOPTION DES NORMES DE L'IASC PAR L'AEROSPATIALE EN 1989	151
9.1.	Théorie de l'agence pour l'Aérospatiale	151
9.1.1.	Codage des données de l'Aérospatiale : matrice thématique des variables de la théorie de l'agence.	151
9.1.2.	Analyse financière de l'Aérospatiale sur la période 1988 à 1992	154
9.1.3.	Matrice chronologique pour Aérospatiale.....	155
9.1.4.	Matrice de synthèse de la théorie de l'agence pour Aérospatiale.....	156
9.2.	Théorie institutionnelle pour l'Aérospatiale.....	157
9.2.1.	Codage des données de Aérospatiale : matrice thématique des variables de la théorie institutionnelle	157
9.2.2.	Matrice d'effets pour Aérospatiale.....	165
9.2.3.	Matrice de synthèse de la théorie institutionnelle pour Aérospatiale	166
10.	ADOPTION DES NORMES DE L'IASC AVEC UN RAPPROCHEMENT AVEC LES NORMES AMERICAINES PAR USINOR EN 1991	167
10.1.	Théorie de l'agence pour Usinor	167
10.1.1.	Codage des données de Usinor : matrice thématique des variables de la théorie de l'agence	167
10.1.2.	Analyse financière Usinor sur la période 1989 à 1994.....	174
10.1.3.	Matrice chronologique pour Usinor-Sacilor.....	176
10.1.4.	Matrice de synthèse de la théorie de l'agence pour Usinor.	177

10.2. Théorie institutionnelle pour Usinor	178
10.2.1. Codage des données de Usinor : matrice thématique des variables de la théorie institutionnelle	178
10.2.2. Matrice d'effets pour Usinor	185
10.2.3. Matrice de synthèse de la théorie institutionnelle pour Usinor	186
 11. ADOPTION DES US GAAP PAR COFLEXIP EN 1993.....	187
11.1. Théorie de l'agence pour Coflexip.....	187
11.1.1. Codage des données qualitatives de Coflexip : matrice thématique des variables de la théorie de l'agence	187
11.1.2. Analyse financière pour Coflexip sur la période 1992 à 1996	192
11.1.3. Matrice chronologique pour Coflexip	194
11.1.4. Matrice de synthèse de la théorie de l'agence pour Coflexip.....	196
11.2. Théorie institutionnelle pour Coflexip	197
11.2.1. Codage des données de Coflexip : matrice thématique des variables de la théorie institutionnelle	197
11.2.2. Matrice d'effets pour Coflexip	202
11.2.3. Matrice de synthèse de la théorie institutionnelle pour Coflexip	203
 12. ADOPTION DES US GAAP PAR PECHINEY EN 1995	205
12.1. Théorie de l'agence pour Péchiney.....	205
12.1.1. Codage des données de Péchiney : matrice thématique des variables de la théorie de l'agence.	205
12.1.2. Analyse financière pour Péchiney.	212
12.1.3. Matrice chronologique pour Péchiney.....	214
12.1.4. Matrice de synthèse (théorie de l'agence) pour Péchiney.	215
12.2. Théorie institutionnelle pour Péchiney	217
12.2.1. Codage des données de Péchiney : matrice thématique des variables de la théorie institutionnelle	217
12.2.2. Matrice d'effets pour Péchiney	224
12.2.3. Matrice de synthèse de la théorie institutionnelle pour Pechiney.....	225
 13. AUTRES ANNEXES	227
13.1. Les propositions de recherche : synthèse	227
13.2. Comparaison des cas	228
13.2.1. Synthèse : coûts d'agence de la dette (cas 1 à 6).....	228
13.2.2. Synthèse coûts d'agence (cas 7 à 12)	229
13.3. Aspects institutionnels	230
13.3.1. Données sur l'activité normative de l'IASC	230
13.3.2. Graphique sur l'activité normative de l'IASC : 1973 - 1995	231
13.3.3. Liste des ouvrages pédagogiques parues en langue française	232
13.3.4. Liste des personnes interrogées dans le cadre des entretiens	233
13.3.5. Significations des codes pour la théorie de l'agence.....	234
13.3.6. Significations des codes pour la théorie de institutionnelle.....	235

Concernant la signification des codes utilisés dans les tableaux qui figurent dans les annexes, le lecteur trouvera des tableaux synthétiques indiquant les significations dans les annexes 13.3.5 et 13.3.6 (pages 233 et 234, Tome 2). Le lecteur pourra se référer aussi aux tableaux 25 et suivants dans le corps de la thèse (pages 248 à 254, Tome 1).

1. Adoption des normes américaines par Saint-Gobain-Pont-à-Mousson

1.1. Théorie de l'agence pour Saint-Gobain-Pont-à-Mousson (SGPM)

1.1.1. Codage des données de SGPM : matrice thématique des variables de la théorie de l'agence

ÉLEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
ADOP		
« La situation consolidée du Groupe a été établie conformément aux règles définies par le <u>Conseil National de la Comptabilité</u> . » (Rapport annuel de Saint-Gobain, 1969, page 56.)	NADOP	Référentiel français
« Les travaux de consolidation ont été effectués en appliquant les règles généralement admises aux USA » (Rapport annuel, 1970, p.35, c.1.)	ADOP_REF	Référentiel US
SOCMA		
« Our consolidated accounts proved to be a key instrument of internal analysis, control and management. » (Document, un dirigeant <i>in</i> Lafferty et Cairns, 1980, page 57)	SOCMA	Les comptes consolidés sont utilisés en interne
« Le rôle de la direction financière, centre nerveux du Groupe, s'est affirmé. Elle a été renforcée par des opérations de contrôle de gestion, le choix des investissements et la trésorerie. De même, la politique des deux anciennes compagnies pour l'adoption de méthodes modernes de gestion (informatique, télétraitement, planification) et la formation du personnel correspondant n'a pas été ralentie mais regroupée au sein du département des Etudes Industrielles et Economiques. Cette structure décentralisée doit permettre une meilleure définition des responsabilités des hommes, une adaptation plus aisée aux évolutions nationales et internationales des marchés et des politiques économiques qui les conditionnent, <u>une simplification des comptabilités</u> . » (Rapport du Conseil d'administration, exercice 1970)	SOCMA	Structure décentralisée. L'adoption est concomitante d'une structure en M où la comptabilité permet le contrôle
Transformation en Holding (Rapports annuels)	SOCMA	Holding

CAPDISP		
« Cotation internationale (1973) l'action Saint-Gobain est introduite en 1973 et au début de 1974 aux Bourses de Londres, Düsseldorf, Frankfort, Zurich, Genève, Bâle, Bruxelles, Anvers et Amsterdam. » (Rapport annuel, 1973)	CAPDISP	Cotation à l'étranger postérieure
« En 1978, le Groupe a émis contre espèce 4 950 000 actions nouvelles. Cette augmentation de capital était la première depuis 1965 à laquelle ait été appelé l'ensemble des actionnaires » (Rapport annuel, 1978).	CAPDISP_LEV_FR	<u>longtemps</u> après l'adoption
« A la fin de 1972, Saint-Gobain ne fait pas partie des entreprises françaises cotées directement – cotation de la société mère – sur plusieurs places financières. En effet, le Groupe n'apparaît pas dans le tableau publié par la Commission des opérations de bourse (COB) dans son rapport mensuel de 1973. » (COB, rapport annuel 1973)	NCAPDISP	Att ! L'entreprise était déjà cotée, c'est le nouvel ensemble qui (re)devient coté
« L'intérêt que le marché financier porte à notre titre nous permet de penser sérieusement à d'autres cotations <u>qui confirmeraient notre vocation internationale.</u> » (Allocution à l'assemblée générale du 8 mai 1973, monsieur Roger Martin)	CAPDISP_LEV_ETR	La cotation comme signal
« Sur les 23 261 210 actions composant le capital de la compagnie, 20 842 582 sont cotées à la Bourse de Paris et inscrites à la Cote Officielle des agents de change (...) 2 418 628 actions seront négociables en juin 1972 » (Note d'information de la COB, Visa n°71-23 du 4 mars 1971)	CAP_DISP	Cotation en France
<u>Évolution du capital</u> évolution du capital. Pour chaque année, nous avons la date, la nature des évolutions et le nombre d'actions (Dates Nature des évolutions Nombre d'actions) 31 décembre 8 351 212 Mai 1965 Apports en nature. 8 355 197 Juillet 1965 Émission à 110 francs. (1 pour 4) 10 443 996 Octobre 1965 Attribution gratuite d'actions. (1 pour 10) 11 488 996 Octobre 1965 Attribution gratuite au personnel. 11 533 495 Octobre 1969 Attribution gratuite d'actions (1 pour 4) 14 416 868 Octobre 1969 Attribution gratuite au personnel. 14 539 034 Décembre 1969 Apport fusion des Soudières Réunies. 14 792 582 Juin 1970 Apport fusion de la Compagnies Pont-à-Mousson. 20 842 582 Juin 1970 Apport fusion Finance et Investissement. 23 261 210 Juin 1971 Apport fusion de Produits Chimiques et Raffinerie de Berre. 24 299 408 Juin 1971 Reprise d'intérêts minoritaires et apports de titres. 26 235 000	NCAPDISP	Les évolutions du capital se font au gré des restructurations internes.

<p>Juin 1974 Apport fusion de Sape, Cofico, Siges. 29 014 071</p> <p>Juin 1974 Apports divers. 29 700 000</p> <p>Source : (Rapport annuel 1973, page 3)</p>		
<p>La présence de Monsieur Martin à la première réunion avec des investisseurs internationaux qui a eu lieu le 27 avril 1972 « <u>Dix présidents de grandes entreprises françaises face aux investisseurs internationaux (...)</u> participants Roger Fauroux DGA, Roger Martin Président, Edmond Pirlot, vice-président directeur général... »</p> <p>Archives ; Note de Philippe d'Abzac pour Monsieur Arnaud de Villepin, CSG 00718/1</p>	CAPDISP_LEV_ETR	
<p>Accroissement des investisseurs identifiés de 11 à 17 % entre 1972 et 1977.</p> <p>Nombre d'actions (en milliers) 23 261 26 235 29 700 34 650</p> <p>Public 50 % 53 % 50% 42%</p> <p>Groupe Suez 5,28% 18,5% 18,3% 17%</p> <p>Compagnie financière de SUEZ 15,56 %</p> <p>BRD 5,66% 7,2% 6,2% 5,8%</p> <p>Groupes Familiaux 7% 6% 4%</p> <p>Investisseurs identifiés 12,2% 11 % 17%</p> <p>Sociétés industrielles 2,1% 3%</p> <p>Actions propres 5,5%</p> <p>(Source : Rapports annuels, tableau constitué à partir des rapports annuels, les participations de différents groupes d'intérêt dans le capital. Les chiffres sont ceux des années, 1970, 1972, 1975 et 1978.)</p>	CAPDISP	<p>Entre 50 et 42 % des titres dans le public</p> <p>Il y a donc bien une séparation des fonctions de contrôle et de propriété</p>
<p>Une page du rapport financier est intitulé « actionnaires et marchés financiers » (rapport annuel 1972)</p>	CAPDISP	
<p>« The fundamental argument in favour of consolidated account was the simple fact that they are indispensables to the international credit of a group as ours. <u>Our consolidated accounts</u> have proved an essential instrument in establishing the international credit and reputation of Saint-Gobain-Pont-à-Mousson... <u>Without them the listing of the parent company's shares on the principal European stock 18 exchanges,</u> and in particular on the London stock exchange, <u>would not have been possible.</u> The credit of the Group on the Financial markets and with the major international's bank is dependant of the presentation and, needless to say, the quality of our consolidated accounts. » (Document, un dirigeant <i>in</i> Lafferty et Cairns, 1980, page 57)</p>	CAPDISP	<p>Réduction de l'asymétrie d'information (crédit international).</p>
LEVDET		

Le montant des dettes à long et moyen terme passent de plus de deux milliards en 1970 à un peu moins de 5 milliards en 1974. L'endettement augmente de plus de 20 % en moyenne chaque année (28.9 % de 1970 à 1971, de 17.7, 30.3, 13% les années suivantes). Il fait plus que doubler en moins de 5 ans. (Analyse financière).	CADET	En valeur absolue, les dettes augmentent.
Les taux d'endettements (DMLT / situation nette) sont autour de 50 % avant 1972. Le taux d'endettement passe à 60 % en 1972 et s'établit autour de 75 % les années suivantes. → La part relative des dettes ne dépasse jamais la situation nette. (Analyse financière)	NCADET	Part relative de l'endettement assez faible mais croissance
La part des dettes à court terme sur le réalisable est constante autour de 70 % (Analyse financière)	NCADET	Endettement court terme raisonnable
Les frais financiers sont toujours inférieurs à ½ de la MBA La rentabilité est stable et globalement positive (entre 6 et 7 %), de même pour la profitabilité autour de 3 %.	NCADET	
Le ratio immobilisations incorporelles / Total actif qui mesure la spécificité de l'actif est très faible (2 % en incluant les survaleurs).	NCADET	Pas de facteur accélérateur des coûts d'agence de la dette.
« L'opération la plus importante a été un emprunt de 50 millions de dollars pour financer l'augmentation de notre participation dans la société américaine <i>Certain-teed Products</i> . Cet emprunt a été relayé pour moitié, en cours d'exercice, par un emprunt en francs. (Rapport du Conseil d'administration, dans le rapport annuel de 1973, page 4)	CADET_LEV_ETR	Un emprunt en dollars en 1973
« Emprunt 8,75 % de 180000000 francs (...) Saint-Gobain a entrepris en France un programme d'investissements, qui se réalisera progressivement sur la période 1972-1974 et dont le financement devrait être assuré par le présent emprunt obligataire et l'autofinancement. (P.31) » (Note d'information COB : Visa n°71-155 en date du 2 novembre 1971. La notice a été publiée dans le bulletin des annonces légales du 15 novembre 1971.)	CADET_LEV_FR	Emprunt obligataire.
60 % de l'endettement à long terme (63 % en 1972, 60 % en 1973 et 64 % en 1974). (Analyse financière)	NCADET	

1.1.2. Analyse financière de SGPM sur la période 1970 à 1974

SGPM (En milliers de francs)	1970	1971	1972	1973	1974
Chiffre d'affaires	8877293	10560150	13062508	15741000	20881000
Résultat net total	298805	365000	365000	4410000	6130000
Résultat net Groupe					
Résultat net part des tiers					
Frais financiers	354387	30097	28414	453017	721118
Marge brute d'autofinancement	714451	977000	1233000	1407000	1696000
Immobilisations incorporelles nettes	66645	67722	83207	79098	78361
Survaleurs	213717	203725	270334	430054	321765
Capital					
Situation nette (avant affectation)	4679063	5255030	5566503	6104000	6920000
Capitaux permanents (avant affectation)	8607238	9653007	10665751	12418000	13944000
Capitaux permanents (après affectation)	6521575	9653000	10666000	12418000	13944000
Dettes à Long et moyen terme	2193628	2806093	3302996	4304000	4863000
Dettes à court terme	3347043	3979852	5474781	6356723	8866407
Actif (net d'amortissements)	11954281	13632859	16143532	18774525	22810848
Immobilisations nettes	4039875	4581381	5340793	6654395	7679125
Réalisable					
STRUCTURE					
R1 (DLMT / situation nette)	0,47	0,53	0,59	0,71	0,70
R2 (DLMT / Capitaux permanents)	0,25	0,29	0,31	0,35	0,35
DLMT + DCT/ Actif	0,46	0,50	0,54	0,57	0,60
Capitaux permanents / Immobilisations nettes	1,61	2,11	2,00	1,87	1,82
Immobilisations nettes / Actifs	0,34	0,34	0,33	0,35	0,34
Immobilisations incorporelles / Actifs	0,02	0,02	0,02	0,03	0,02
RENTABILITE					
Résultat net / Situation nette	0,06	0,07	0,07	0,72	0,89

SGPM (En milliers de francs)	1970	1971	1972	1973	1974
MBA / Actif	0,06	0,07	0,08	0,07	0,07
PROFITABILITE					
MBA / CA	0,08	0,09	0,09	0,09	0,08
Résultat Groupe / CA	0,03	0,03	0,03	0,28	0,29
FFI/MBA (en année)	0,50	0,03	0,02	0,32	0,43
Résultat net / Situation nette	0,064	0,069	0,066	0,722	0,886
MBA / Actif	0,060	0,072	0,076	0,075	0,074
Résultat / CA	0,034	0,035	0,028	0,280	0,294

1.1.3. La matrice chronologique pour SGPM

Variables	Avant 1970	Année adoption (1970-72)	Après	Commentaires
Adoption	CNC en 1969 (v11) (-)	Règles américaines (v12)	Normes américaines	<i>L'adoption a lieu en 1970.</i>
	Pas de certification	Certification par PW en 1972 (v15)		<i>La certification a lieu en 1972. L'adoption effective est donc 1972.</i>
Capital	Holding (v23)	Restructuration du groupe (v22) (+)		<i>Il y a une décentralisation des responsabilités.</i>
			La consolidation est un élément du contrôle interne (v21)	
	Dernière augmentation de capital en 1965 (28) (-)	Redistribution interne du capital (v36) (-)	Augmentation de capital en 1978 (v32) (+)	<i>Pas d'émissions de titres sur les marchés financiers</i>
			Concentration du capital (v39) (-)	
		Aucune cotation à l'étranger en 1970 pour SG selon le rapport de la COB (v33) (-)	Cotation internationale (v31/v39) (+)	<i>Cotation internationale postérieure à l'adoption</i>
Endettement		Endettement en devises d'un peu moins d'un tiers des DLMT (v47)	Intérêt pour les investisseurs internationaux (v34/v37) (+)	
	Emprunt obligataire de 1 800 000 MF en 1971 (27)	Pas de spécificité des actifs (v44)		
		DMLT / SN < 0,5	Accroissement de l'endettement (v41) L'endettement augmente de 20 % par an entre 1970 et 1974	<i>Les coûts d'agence de la dette augmentent après l'adoption et la certification (signal ?)</i>

Endettement			Un emprunt de 50 millions de dollars pour participation US (v45) (+)	<i>Créanciers américains (à même de vouloir des garanties de la mère et donc une consolidation)</i>
Commentaires	<i>Entreprise avec des actions cotées en bourse mais pas d'augmentation de capital depuis 1965</i>	<i>Restructuration Endettement peu important</i>	<i>Internationalisation des bailleurs de fonds</i>	

1.1.4. Matrice de synthèse de la théorie de l'agence pour SGPM

	Matrice de synthèse SGPM Théorie de l'agence	
Indicateurs empiriques		Résultats
<u>Éléments infirmant le postulat A.0.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Aucun 	<u>Éléments corroborant le postulat</u> <ul style="list-style-type: none"> Référence aux normes américaines à partir de 1970 avant l'adoption référence CNC 68 (v11) Certification un auditeur international en 1972. (v1) 	Le postulat est corroboré. (++)
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Restructuration sous forme holding et organisation en divisions (+) Contrôle de gestion comptable (+) (v22) Harmonisation des procédures (+) (v21) 	La proposition est corroborée. (++) <i>Les coûts d'agence internes sont importants</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Augmentation de capital au profit d'actionnaires identifiés (-) (v36) Pas d'appel public à l'épargne mais appel public 6 ans après le changement (CAD pas de lien. (-) (v32) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Cotation en France (+) (v33) Part importante du flottant (+) (v38) 	La proposition est légèrement corroborée. (+) <i>Les coûts du capital inhérents à la dispersion du capital pré-existant (antérieurs) à l'adoption. Il n'y a pas d'évolution significative sur la période à ce niveau (<u>ce n'est pas un déterminant, éventuellement une condition</u>). Au contraire, les restructurations sont internes. Les augmentations de capital se font par échange de titre entre filiales.</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.3</u> <ul style="list-style-type: none"> Non 	<u>Éléments corroborant la proposition A.1.3</u> <ul style="list-style-type: none"> Intérêt des dirigeants pour les investisseurs internationaux (+) 	La proposition est corroborée. (-) <i>Ces éléments apparaissent après l'adoption (interprétation dans la cadre de la théorie</i>

	Matrice de synthèse SGPM Théorie de l'agence	
Indicateurs empiriques		Résultats
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cotations internationales à partir de 1973 (+) 	<i>du signal)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.2.1</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fraction des dettes à long et moyen termes inférieure au montant du capital (-) (v41) ▪ Endettement constant jusqu'à la date d'adoption (-) (v42) ▪ Faible spécificité des actifs (-) (v43) ▪ Bonnes performances (v44) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Endettement en augmentation (+) ▪ 	La proposition n'est pas corroborée. (-) <i>Bien qu'en augmentation l'endettement n'apparaît déterminant dans l'adoption</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.é</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ (v47) à l'envers 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Endettement public à l'étranger (++) (v45) ▪ Part relative des dettes en devises ou eurodevise non négligeable (+) (v47) ▪ 	La proposition est corroborée. (+) <i>L'année N+1 il y a un emprunt en dollars américains</i>

1.2. Théorie institutionnelle pour Saint-Gobain-Pont-à-Mousson (SGPM)

1.2.1. Le codage des données pour SGPM pour la théorie institutionnelle

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
ADOPTION		
« La situation consolidée du Groupe a été établie conformément aux règles définies par le <u>Conseil National de la Comptabilité</u> . » (Rapport annuel de Saint-Gobain, 1969, p. 56.)	REF_FR	Référentiel français.
« Les travaux de consolidation ont été effectués en appliquant les règles généralement admises aux USA » (Rapport annuel, 1970, p.35, c.1.)	REF_US	Référentiel US
« Conformément à l'usage de la comptabilité internationale, les sommes négatives sont placées entre parenthèses. » (Rapport annuel, 1975, p. 10).	REF_INT	Les pratiques sont en phase avec les usages internationaux
« Les comptes consolidés ont été établis selon <u>les règles américaines qui, de plus en plus, ont une valeur internationale</u> . » (Allocution du Président à l'AGO du 28 juin 1971.)	REF_US	Les normes US sont les normes internationales
« Nos comptes consolidés apparaissent comme un instrument clé de l'analyse interne, du contrôle et de la gestion ¹ . » (Un dirigeant cité par Lafferty et Cairns, 1980)	ADOP_SUB	Utilisé en interne
COERCITION		
. « La société <u>peut annexer</u> , à ses bilans, comptes de pertes et profits, et comptes d'exploitation générale, un bilan et des comptes consolidés, (...) La méthode d'établissement des bilans et des comptes consolidés doit être indiquée dans une note jointe à ses documents. » (Art. 248, Décret de 1967)	COER_ETAT	Loi sur les sociétés Le décret de 1967 laisse une possibilité en mentionnant dans son article 248
En 1968, le Conseil national de la comptabilité (CNC) a rédigé un rapport sur la consolidation. Il a été approuvé par un arrêté du Ministre de l'économie et des finances du 20 mars 1968.	COER_ETAT	Arrêté Ministériel
« Cotation internationale (1973) l'action Saint-Gobain est introduite en 1973 et au début de 1974 aux Bourses de Londres, Düsseldorf, Francfort, Zurich, Genève, Bâle, Bruxelles, Anvers et Amsterdam. » (Rapport annuel SGPM, 1973)	COT_ET	Cotation à l'étranger postérieure à 1972
« Les comptes de groupe doivent être établis par référence aux recommandations publiées	COT_FR	Prescriptions COB concernant

¹ Traduction de : « *our consolidated accounts proved to be a key instrument of internal analysis, control and management* »

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
par le Conseil national de la comptabilité. » (COB, 1970).		la consolidation
« A la fin de 1972, Saint-Gobain ne fait pas partie des entreprises françaises cotées directement – cotation de la société mère – sur plusieurs places financières. » (Document COB) En effet, le Groupe n'apparaît pas dans le tableau publié par la Commission des opérations de bourse (COB) dans son rapport annuel de 1973.	COT_FR	Pas de cotation sur les places étrangères avant 1972
MIMETISME		
« L'intérêt que le marché financier porte à notre titre nous permet de penser sérieusement à d'autres cotations <u>qui confirmeraient notre vocation internationale.</u> » (Allocution à l'assemblée générale du 8 mai 1973, Monsieur Roger Martin)	MOD_LEAD	Vocation internationale
La présence de Monsieur Martin à la première réunion avec des investisseurs internationaux qui a eu lieu le 27 avril 1972 « <u>Dix présidents de grandes entreprises françaises face aux investisseurs internationaux (...)</u> participants Roger Fauroux DGA, Roger Martin Président, Edmond Pirlot, vice-président directeur général... » Archives. Note de Philippe d'Abzac pour Monsieur Arnaud de Villepin, CSG 00718/1	MOD_LEAD	Appartenance à la catégorie des entreprises les plus importantes
« L'opération la plus importante a été un emprunt de 50 millions de dollars pour financer l'augmentation de notre participation dans la société américaine Certain-teed Products. Cet emprunt a été relayé pour moitié, en cours d'exercice, par un emprunt en francs. » (Rapport du Conseil d'administration, in Rapport Annuel, 1973, page 4)	INCERT_INTER	
« L'usine principale d'American Saint-Gobain a été la dernière usine construite suivant le procédé du douci-polissage qui a été supplanté, à ce moment là, par le procédé Float » (Jean-Louis Beffa in X, 1976a, Page 39), « Nos concurrents nous ont donné un coup sur le nez, mais ne sont pas allés jusqu'au bout. »	INCERT	Atteinte à la légitimité
la couverture de cet événement par le Financial Times est relatée dans le rapport annuel en page 3 : « Le Groupe est parmi les groupes industriels européens les plus importants » (Rapport annuel, 1973, page 3).	MOD_LEAD	
: « Saint-Gobain voulait s'installer aux États-Unis pour des raisons de notoriété au sens le plus justifié du terme : parce qu'avoir une implantation aux États-Unis, avoir des références américaines, c'est tout de même très important lorsque l'on veut s'adresser à des marchés internationaux » (Roger Fauroux, in X, 1976b, page 33).	MOD_LEAD	Légitimité des références américaines
« The fundamental argument in favour of consolidated account was the simple fact that they are indispensables to the international credit of a group as ours. Our consolidated accounts	INCERT	Crédibilité

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
have proved an essential instrument in establishing the international credit and reputation of Saint-Gobain-Pont-à-Mousson... Without them the listing of the parent company's shares on the principal European stock 18 exchanges, and in particular on the London stock exchange, would not have been possible. The credit of the Group on the Financial markets and with the major international's bank is dependant of the presentation and, needless to say, the quality of our consolidated accounts. » (Document, un dirigeant in Lafferty et Cairns, 1980, page 57)		
PROFESSIONNALISATION		
« A notre avis, fondé sur nos examens et les rapports des autres contrôleurs, le bilan consolidé ci-joint, le compte de résultat, l'état d'origine et d'emploi des fonds et l'état de la variation de la situation nette présentent de façon sincère et régulière la situation de la compagnie de Saint-Gobain Pont-À-Mousson et de ses filières au 31 décembre 1972, le résultat de ses opérations intervenues ainsi que l'origine des fonds au cours de l'année, <u>en accord avec les principes comptables généralement admis aux USA.</u> » (Rapport des auditeurs, Rapport annuel, 1972, page 28)	PRESC_INTER	Les comptes consolidés sont certifiés en 1972
« L'objectif général de l'institut, dans le domaine des comptes rendus financiers est d'élaborer l'expression écrite de ce que constituent des <u>principes comptables généralement acceptés, pour guider ses membres et les autres.</u> Cela signifie plus qu'une enquête des pratiques existantes. » (AICPA in Grady, 1965)	PROF_NORM	
Certification par un auditeur international (Rapports annuels 1973 à 1975)	PRESC_INTER	Obtention d'une certification
Les états financiers consolidés qui comprennent un bilan et un compte de résultat sont très succincts (rapport annuel Saint-Gobain, 1969) Les états financiers comprennent un bilan et un compte de résultat pour l'année 1970 (Rapport annuel SGPM, 1970)	REF_FR	
« J'aurais aimé pouvoir vous donner des renseignements sur les États financiers consolidés de notre Groupe en 1971. malheureusement, l'établissement de ces états consolidés pour un groupe tel que le nôtre est une opération complexe qui sera achevée le 15 juin, date à laquelle Nous rendrons public ces données. Ces états consolidés seront établis, comme l'an dernier, selon les méthodes et <u>avec l'assistance de Price Waterhouse.</u> » (Note de Philippe d'Abzac pour Monsieur Arnaud de Villepin Archives Saint-Gobain, CSG 00718/1)	PRESC_AUDIT	Mission d'assistance
« Les travaux de consolidation ont été exécutés <u>avec le concours de Price Waterhouse & Co</u> sur la base des documents sociaux des sociétés du Groupe (bilan, comptes de pertes et	PRESC_AUDIT	L'auditeur a un rôle d'assistance

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
profits, compte d'exploitation, etc.) tels que présentés aux Assemblées Générales après examen par les organismes statutaires de contrôle. » (Rapport annuel, 1970)		
(ATT ! en caractères gras) : « le Cabinet Price Waterhouse & Co. n'ayant pas eu à vérifier les états des sociétés du Groupe, n'a pas en conséquence à donner d'avis sur le contenu de ces états. » (Rapport annuel 1970 de Saint-Gobain, page 35)	PRESC_NAUDIT	Pas d'audit Indiqué en caractère gras
« Historiquement, quoi qu'il en soit, le véhicule le plus efficace pour le transfert des compétences comptables a été les firmes comptables internationales (...) aujourd'hui, les firmes comptables internationales restent probablement le véhicule le plus efficace de transfert des techniques comptables. » (Seidler, 1969, page 40).	PRESC_AUDIT	Arguments avancé dans un article de recherche
ARB n° 51 États financiers Consolidés ARB n° 43 Synthèse : Divers thèmes APBO n° 4 Synthèse : APBO n° 16 Regroupements d'entreprises (Août 1970) APBO n° 17 Immobilisations incorporelles (1971) APBO n° 18 Mise en équivalence (source : FASB)	PROF_NORM	

1.2.2. Matrice d'effets pour SGPM

	Avant (1971)	Adoption (1970 – 1972)	Après
Référentiel	CNC	Règles généralement admises aux USA	Normes américaines Normes IASC
Normes	Pas de références particulières	Normes américaines	
Présentation	Pas de comparaison possible car fusion (Présentation CNC)	Le bilan est présenté en tableau Le compte de résultat est par fonctions (destination) (13 lignes) Total des produits moins total des charges mais coût des ventes sur une ligne particulière	
Pratiques		Provisionnement des engagements de retraites	Tableau emplois-ressources (1971/1972) Détails segments
Certification	Non	Pas de certification	Certification en 1972
Implémentation			
	L'adoption n'est pas symbolique		

1.2.3. Matrice de synthèse de la théorie institutionnelle pour SGPM

	Matrice de synthèse SGPM Théorie institutionnelle	
Indicateurs empiriques		Résultats
<u>Éléments infirmant la proposition I.0.1</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Référence principes internationaux unique (-) ▪ Utilisation en interne (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition.</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Format des états financiers (+) 	<i>La proposition n'est pas corroborée. (-)</i> <i>L'adoption est substantielle pour deux raisons :</i> <i>-usage interne;</i> <i>-abandon référence française</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.1.1</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pas de Loi en France (-) ▪ Règles non obligatoires (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u>	<i>La proposition n'est pas corroborée. (-)</i> <i>Il n'y a pas de contrainte ni législative, ni réglementaire.</i> <i>Il existe des règles françaises qui n'ont pas de caractère contraignant.</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.1.2</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pas de cotation à l'étranger (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cotation en France. (+) 	<i>La proposition n'est pas corroborée. (-)</i> <i>Au contraire insistons sur la possibilité de recourir à des normes alternatives ouverte par la COB</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.2.1</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Non. ▪ 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Le subit une crise de légitimité aux USA (+) ▪ Les dirigeants se réfèrent aux entreprises du classement 'Fortune' 	<i>La proposition est corroborée. (++)</i> <i>Mimétisme par rapport aux entreprises d'un pays (les États-Unis)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.3.1</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Normalisation comptable dominée par les professionnels américains (+) ▪ Développement de normes importantes pendant la période ▪ 	<i>La proposition est corroborée. (+)</i> <i>Les professionnels américains disposent d'un corps de doctrine non négligeable</i>

	Matrice de synthèse SGPM Théorie institutionnelle	
Indicateurs empiriques		Résultats
<u>Éléments infirmant la proposition I.3.2</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Intervention de Price Waterhouse, 2 années avant certification (+) ▪ Les dirigeants insistent sur l'assistance de Price Waterhouse (+) 	<i>La proposition est corroborée. (++)</i> <i>L'intervention de PW est nécessaire à l'adoption et revendiquée comme instrument de légitimation</i>

2. Adoption des normes britannique par Lafarge

2.1. Théorie de l'agence pour Lafarge

2.1.1. Codage des données de Lafarge : matrice thématique des variables de la théorie de l'agence

ELEMENTS NARRATIFS LAFARGE	CODES	COMMENTAIRES
ADOPT		
« Effets des changements de méthodes sur les comptes consolidés de 1971 (...) » « (...) les comptes consolidés sont établis avec la préoccupation de se conformer à la fois : aux principes comptables de consolidation définis en France par le Conseil National de la Comptabilité aux méthodes comptables, et plus particulièrement aux règles de consolidation, <u>généralement acceptées en Grande-Bretagne.</u> » (Lafarge, Rapport annuel 1972, page 40)	ADOP_REF	Conformité avec les normes britanniques Double référentiel
« Il y a un seul (unique) « rapport des vérificateurs aux actionnaires de ciments Lafarge » cosigné par Mulquin et <i>Touche Ross Co.</i> (<i>Chartered Accountant</i> à Londres) Les comptes sont certifiés de façon conjointe par un commissaire aux comptes français, Monsieur Mulquin et par Touche Ross & Co. A Londres » (Rapport annuel, 1973)	ADOP_CERT	Double signatures
SOCMA		
« L'année 1971 a marqué une étape importante dans le <u>développement du système de planification et de contrôle intégré</u> , retenu en 1969. D'une part les concepts fondamentaux du système ont été confirmés et leur application touche maintenant toutes les unités importantes du Groupe. D'autre part, des moyens permettent de mieux mesurer la cohérence des actions envisagées par les différents éléments du Groupe et de dégager plus de temps pour la recherche et le choix d'améliorations d'actions nouvelles. » (Rapport du Conseil d'administration à l'Assemblée générale, rapport annuel, 1971, page 20)	SOCMA	Formalisation de la planification et contrôle
« Au début des années 1970, il était nécessaire que l'évolution du Groupe se fasse dans le sens d'une <u>décentralisation et d'une gestion rigoureuse</u> . Tous les efforts qui ont été faits de ce point de vue ont permis de maîtriser sa nouvelle dimension et sa complexité »	SOCMA	Décentralisation

ELEMENTS NARRATIFS LAFARGE	CODES	COMMENTAIRES
(Allocution du président (Olivier Lecerf) à l'Assemblée générale. 23 juin 1977)		
« J'ai déjà eu l'occasion de vous dire l'importance que nous attachons à faire évoluer l'organisation du groupe afin de lui garder son efficacité dans la croissance et son unité de politique dans la diversité. Après avoir l'an dernier, porté notre effort sur l'organisation de l'activité cimentière en France, nous nous sommes attachés cette année à resserrer notre structure générale, d'une part dans le ciment en France par une offre de prise de la majorité de contrôle dans la société ciments du Nord, d'autre part dans le secteur des ciments alumineux par le rassemblement de toutes les activités et projets du Groupe, en France et en Grande-Bretagne, dans une même société filiale : Lafarge Fondu Internationale. Cette mesure s'inscrit dans le projet général que nous avons mis à l'étude pour adapter la structure juridique du Groupe à sa nouvelle personnalité et faciliter son développement. Ce projet délicat et complexe a progressé notablement depuis un an et devrait prendre sa forme définitive en 1974. » (Allocution du Président, Monsieur Demonque, à l'Assemblée générale Ordinaire du 27 juin 1973.)	SOCMA	Transformation juridique
L'analyse financière indique que les minoritaires ne sont pas négligeables (analyse financière)	SOCMA	Présence de minoritaires
CAPDISP		
« Depuis l'introduction de l'action Lafarge à la Bourse de Londres en Octobre 1972 (...) » (Lafarge, Rapport annuel, 1977, page 40)	CAPDISP_LEV_ETR	
« Lafarge a augmenté, en octobre 1978, son capital de 20 % en émettant près d'un million d'actions au cours de Bourse... Notre dernière augmentation de capital en numéraire datait de 1967, nos titres étant au porteur, nous venons d'avoir une nouvelle occasion de recenser nos actionnaires. » (Allocution du Président à l'assemblée générale du 20 juin 1979)	NCAP	Pas d'augmentation de capital en numéraire à la date d'adoption
« <u>Faits saillants de l'exercice</u> / mai 1973 : Cotation de l'action Lafarge aux bourses de Frankfort et de Düsseldorf / juin 1973 : accord entre ciments Lafarge, Canada ciment Lafarge et Lone Star Industries concernant la création aux Etats-Unis de Citadel Cement Corporation. (...) / Démarrage de l'Usine de Bath (Ontario) de Canada Cement Lafarge Lt, l'une des plus modernes du Groupe. » (Lafarge, Rapport annuel, 1973, page 3)	CAPDISP_LEV_ETR	Cotations à l'étranger
« Ciment Lafarge a été introduit à la bourse de Londres en 1972 (...) Quant à la Bourse de Londres, elle a surtout accueilli à sa cote des valeurs émises par des sociétés installées dans les pays faisant ou ayant fait partie du Commonwealth puisque deux tiers des actions étrangères cotées à Londres sont dans ce cas. L'Afrique du Sud, avec 141 sociétés cotées,	CAPDISP_LEV_ETR	Cotation à la bourse de Londres

ELEMENTS NARRATIFS LAFARGE	CODES	COMMENTAIRES
occupe de loin la première place dans cette liste. L'une des raisons de cette situation résidait dans le fait que des opérations de capitaux avec les pays de zone Sterling échappaient au contrôle des changes. Cette règle a changé en 1972 et la Bourse de Londres se montre plus accueillante aux valeurs émises par des sociétés européennes. Deux sociétés françaises ont bénéficiée en 1972 de ce changement d'attitude. » (Bulletin mensuel de la COB n°47, Mars 1973)		
« Nous nous félicitons d'avoir un actionnariat très réparti, 57 % de nos actions appartiennent à des personnes physiques. Notre principal actionnaire – la caisse des dépôts et consignations – détient environ 6 % de notre capital. (Allocution du Président à l'Assemblée générale du 20 juin 1979)	CAPDISP_LEV_FR	Capital diffus
En revanche, malgré la cotation de Lafarge aux Bourses de Londres, Frankfort et Düsseldorf, <u>nos actionnaires étrangers ne représentent que 5 % de notre capital</u> » (Allocution du Président à l'Assemblée générale du 20 juin 1979.)	CAPDISP_LEV_ETR	La part relative des étrangers est faible
LEVDET		
« La progression des dettes à long et moyen terme provient de la réalisation de deux emprunts obligataires émis au cours de l'année : l'emprunt de 100 MF à 7,5% émis sur le marché international en juin 1972 et l'emprunt convertible de 250,8 MF à 6 % émis en octobre 1972. » (Rapport annuel, 1972, page 10)	CADET_LEV_ETR	
<u>Financements :</u> (en millions de francs) Crédits 13,25% US \$ 43 612 en 1974 Crédits 7,5% Francs français 50 000 en 1973 Crédits 10 3/8 % \$ canadiens 45 335 en 1973 Crédits 7,25 % en US\$ 54094 en 1971 Autres emprunts Francs français. 66770 , 21 356, 900, 158 600, 225 018, 114 418, 77740,6 566, respectivement 1975 ...1968 Emprunt obligataire en Eurofrancs 250 800 en 1972. Emprunt obligataire en Eurodollars 102898 en 1971. (Lafarge, rapports annuels)	CADET_LEV_ETR	Les emprunts les plus importants en valeur absolue ont lieu en 1971 et 1972

ELEMENTS NARRATIFS LAFARGE	CODES	COMMENTAIRES
« Emprunt convertible : au cours de l'exercice 1972, Ciment Lafarge a émis un emprunt convertible à intérêt de 6 % et de 250 800 000 francs représentés par 880 000 obligations de valeur nominale de 285 francs, les primes de remboursement éventuelles représentant un montant de 39 688 000 francs. Ces obligations sont convertibles à tout moment à partir du 1 ^{er} janvier 1973 à raison d'une action Ciments Lafarge de 100 francs nominal, jouissance courante pour une obligation, sans versement d'aucune soulte en espèce de part et d'autre. Cet emprunt divisé en 10 séries égales, sera amorti en dix ans à partir du 1 ^{er} janvier 1973 par voie de tirage au sort à raison d'une série chaque année, les obligations converties en actions avant leur remboursement étant considérées comme amorties par anticipation et imputées sur l'annuité d'amortissement correspondant à la série à laquelle elles appartiennent. » (Lafarge, rapport annuel 1972, page 57 (comptes consolidés))	CADET_LEV_F R	Mécanisme de réduction des coûts d'agence entre créanciers et actionnaires
Les ratios d'endettements pour les années 1971, 1972, 1973, 1974 et 1975. R1 (DMLT / Situation nette) 1,24 1,72 1,65 1,72 1,79 R2 (DMLT / Capitaux permanents) 0,43 0,51 0,49 0,50 0,51 (D'après analyse financière fondée sur les rapports annuels)	CADET	
« Au cours de l'année 1972, les dettes à long terme suivantes ont été contractées : emprunt obligataire convertible en actions 6 % en francs (...) emprunt obligataire 7,5 % en Eurofrancs d'un montant de 100 000 000 francs remboursable de 1973 à 1987 et représenté par 20 000 obligations de valeur nominale de 5000 francs Prêt crédit National contracté au taux de 9 % pour une durée de 18 ans et remboursable de 1977 à 1990. 20000000 francs Crédit national –subvention remboursable sur contrat de recherche et développement 600 000 francs » (Lafarge, rapport annuel 1972, page 40, note n°6 dans l'annexe aux comptes sociaux))	CADET_LEV_F R	
« J'ai eu plusieurs l'occasion de souligner devant vous que la conversion de l'emprunt de 250 millions de francs émis en 1972 était un objectif important, même si la situation de la bourse de Paris la rends impossible à court terme » (Allocution du président (Olivier Lecerf) à l'Assemblée générale 23 juin 1977)	CADET_LEV_F R	Emprunt convertible en actions
<u>Financements extérieurs</u> / « Crédit moyen terme 13,25 % de 9 100 000 US \$ en 1974 / Crédit moyen terme 7,50 % (francs) en 1973 / Crédit moyen terme 10 3/8 % de 9 454 725 \$ canadiens (45 335 406 francs) en 1973 / Autres emprunts (francs) » (Lafarge, rapport annuel, 1974, page10)	CADET_LEV_E TR	

ELEMENTS NARRATIFS LAFARGE	CODES	COMMENTAIRES
<p>« Pour la période 1972 – 1976, les investissements prévus par l'ensemble des sociétés du groupe s'élèveront environ à 2340 MF dont la plus grande part concerne Ciment Lafarge (850 MF) et <i>Canada Cement Lafarge Ltd.</i></p> <p>Ces investissements se répartissent de la façon suivante selon qu'on les classe géographiquement : France 54 % Etranger 46 % (...) Les investissements seront financés par autofinancement, complété par des emprunts à long et moyen terme.</p> <p>A cet effet, votre Conseil vous demande l'autorisation d'émettre un maximum de 300 MF d'emprunts obligataires ; l'autorisation que vous avez donnée lors de l'Assemblée du 18 mars 1971 aura été largement utilisée après l'emprunt de 20 millions de dollars émis sur le marché des Euro-devises au mois de mars 1971 et l'emprunt de 100 millions de francs que nous proposons d'émettre pour refinancer plusieurs emprunts en devises. » (Rapport du Conseil d'administration à l'Assemblée générale, Rapport annuel, 1971, page 5)</p>	CADET	Financement des investissements par emprunt en devises et en eurodevises
<p>« L'Assemblée générale autorise le Conseil d'administration à contracter au nom de la société, un ou plusieurs emprunts pour un montant nominal total de 300 millions de francs, par voie d'émission d'obligations, aux conditions qu'il jugera convenable, en francs ou en devises étrangères. » (5^{ème} résolution AG, Rapport annuel de 1971)</p>	CADET_LEV_F R	

2.1.2. Analyse financière de Lafarge sur la période 1971 à 1975

(en milliers de francs)	1971	1972	1973	1974	1975
Résultat par action	16,17	22,04	27,32	21,69	28,06
Bénéfice par action (Théorique)		21,62	24,68	19,94	25,29
Chiffre d'affaires	2932061	3356607	3892981	4854634	5336334
Résultat net total	181697	244528	215145	151743	187670
Résultat net Groupe	128438	173511	127053	100865	130458
Résultat net part des tiers	53259	70199	80857	50113	58065
Résultat net des sociétés acquises	0	818	7235	765	-853
Capital	465000	465000	465000	465000	465000
Situation nette (après affectation)	978535	1032917	1115001	1145654	1212658
Intérêts minoritaires	635783	667799	802620	819802	864454
Capitaux permanents (après affectation)	2829112	3481137	3766400	3938261	4251292
Dettes à Long terme	1209036	1775080	1843537	1967372	2164915
Dettes à court terme (après affectation)	1276575	1438230	1604448	1847860	2016154
Actif	4397803	5234645	5777319	6279665	6831149
Immobilisations nettes	2439918	2629894	2944159	3265196	3546039
Actif circulant	1560612	2125231	2137534	2337204	2541977
STRUCTURE					
R1 (DLMT / situation nette)	1,24	1,72	1,65	1,72	1,79
R2 (DLMT / Capitaux permanents)	0,43	0,51	0,49	0,50	0,51
DLMT + DCT/ Actif	0,57	0,61	0,60	0,61	0,61
Capitaux permanents / Immobilisations nettes	1,16	1,32	1,28	1,21	1,20
Immobilisations nettes / Actifs	0,55	0,50	0,51	0,52	0,52
Réalizable et disponible sur dettes à court terme	1,22	1,48	1,33	1,26	1,26
RENTABILITE					
Résultat net groupe/ Situation nette	0,13	0,17	0,11	0,09	0,11
Résultat Groupe / Chiffre d'affaires	0,04	0,05	0,03	0,02	0,02

NB : Les comptes consolidés ne permettent pas de déterminer les frais financiers et la MBA

2.1.3. Matrice chronologique pour Lafarge

Variables	Avant	Année adoption (1972)	Après	Commentaires
Adoption	1 ^{ère} publication de comptes consolidés en 1971	CNC + Principes britanniques Retraitement des comptes de 1971		<i>Mise en conformité avec les principes britanniques</i>
Adoption		Certification par des commissaires aux comptes français et britanniques Touche Ross à Londres (1 rapport unique jusqu'en 1977)		<i>Adoption de principes étrangers en sus des principes nationaux</i>
Capital	Pas d'augmentation de capital entre 1967 et 1978			
	Groupe décentralisé Système de planification et de contrôle		Refonte des structures	
		+ Introduction à la Bourse de Londres	+ Cotation en Allemagne en 1973 + Cotation sur d'autres places étrangères postérieurement	<i>Asymétrie d'informations</i>
			- Faible proportion des actionnaires étrangers	
			+ Augmentation de capital en 1978	
Endettement	Emprunt en US \$ en 1971 20 millions euros-dollars	Emprunts obligataires, de 100 millions de francs en euros devises et 1 emprunt convertible de 250 millions de francs		<i>Les capitaux sont levés par emprunt et non pas par augmentation de capital.</i>
	Demande d'autorisation émission dette obligataire pour Besoins Financement des investissements 1972 – 1976 ; autorisée	Emprunt de 100 MF sur le marché international		<i>L'année qui précède l'adoption et l'année d'adoption les fonds levés sont importants en valeur absolue, de l'ordre de 400</i>

				<i>MF chaque année, soit 4 fois plus que les années antérieures et postérieures.</i>
Endettement	Emprunt obligataire 8,75 % en Eurodollars pour 20 000 000 US \$	Il y a un pic des nouveaux emprunts en valeur absolue en 1971 et 1972 (anafi)		
Commentaires		<i>Cotation sur la bourse de Londres</i> <i>Emprunts en devises</i>	<i>Cotation sur des bourses étrangères</i>	

2.1.4. Matrice de synthèse de la théorie de l'agence pour Lafarge

	Matrice de synthèse Lafarge Théorie de l'agence	
Propositions théoriques	Indicateurs empiriques	Résultats
<u>Éléments infirmant le postulat A.O.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Application des règles du CNC 1968. 	<u>Éléments corroborant le postulat</u> <ul style="list-style-type: none"> Conformité aux normes britanniques (+) Certification par un auditeur international et par un CAC en 1972 (+) 	<i>Le postulat est partiellement corroboré. (+)</i> <i>Pour valider la théorie de l'agence, il faut assimiler les principes comptables britanniques à des normes internationales (CNI).</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Restructuration pendant la période (+) Système de planification et de contrôle (++) Direction managériale (+) 	<i>La proposition est corroborée. (++)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Non 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Cotation en France (+) 7 années plus tard, 57 % du capital dans le public (+) 	<i>La proposition est modérément corroborée. (+)</i> <i>Pas de mouvement pendant la période. Certes le groupe est coté et plus de la moitié du capital dans le public 7 années plus tard. Aussi, un signal est une interprétation possible</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.3</u> <ul style="list-style-type: none"> Faible proportion de l'actionnariat étranger (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Cotation à Londres en 1972 et en Allemagne en 1974 (++) 	<i>La proposition est corroborée. (+)</i> <i>L'adoption est liée à la cotation à Londres. La cotation ne signifie pas forcément qu'il y a une augmentation et une dispersion du capital. Donc la cotation à l'étranger est un signal si CNI.</i>

	Matrice de synthèse Lafarge Théorie de l'agence	
Propositions théoriques	Indicateurs empiriques	Résultats
<u>Éléments infirmant la proposition A.2.1</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pas d'endettement en £ (-) ▪ Faible spécificité des actifs (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fraction des dettes à moyen et long terme supérieure au montant du capital (+) ▪ Endettement en augmentation constante (+) ▪ Émissions de nombreuses dettes publiques (+) ▪ Emprunt convertible (+) 	<i>La proposition est corroborée. (++)</i> <i>Les coûts d'agence ont un rôle de contexte plus que de catalyseur, sinon l'adoption porterait sur le référentiel international et non pas sur les normes britanniques.</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.2.2</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pas d'information sur les dettes en devises 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Endettement public à l'étranger (+) ▪ Part relative des dettes en devises ou euro-dettes non négligeable (+) 	<i>La proposition est corroborée. (++)</i> <i>Il existe un conflit d'agence</i>

2.2. Théorie institutionnelle pour Lafarge

2.2.1. Codage des données pour Lafarge : matrice thématique des variables de la théorie institutionnelle

ELEMENTS NARRATIFS - LAFARGE	CODES	COMMENTAIRES
ADOPT		
« Effets des changements de méthodes sur les comptes consolidés de 1971 (...) » « (...) les comptes consolidés sont établis avec la préoccupation de se conformer à la fois : aux principes comptables de consolidation définis en France par le Conseil National de la Comptabilité aux méthodes comptables, et plus particulièrement aux règles de consolidation, <u>généralement acceptées en Grande-Bretagne.</u> » (Rapport annuel 1972, page 40)	REF_INTER REF_FR	Conformité avec les normes britanniques.
« Les principes appliqués sont entièrement conformes aux principes français. En revanche, le <i>Goodwill</i> est amorti en totalité par prélèvement sur les réserves. Ce qui est contraire à la pratique anglaise. » (Rapport des auditeurs anglais 1972)	NADOP	Référentiel français respecté.
« L'année 1971 a marqué une étape importante dans le <u>développement du système de planification et de contrôle intégré</u> , retenu en 1969. D'une part les concepts fondamentaux du système ont été confirmés et leur application touche maintenant toutes les unités importantes du Groupe. D'autre part, des moyens permettent de mieux mesurer la cohérence des actions envisagées par les différents éléments du Groupe et de dégager plus de temps pour la recherche et le choix d'améliorations d'actions nouvelles. » (Rapport du Conseil d'administration à l'Assemblée générale, Rapport annuel, 1971, page 20)	ADOP_EFF	Les normes sont utilisées en interne (antérieur au choix) donc pas lié
« Les provisions : il s'agit des provisions pour risque réels : les provisions à caractère de réserves étant portées dans les bénéfices non distribués » (Rapport annuel, 1970, page 26)	ADOP_EFF	
Compte de résultats consolidés Chiffre d'affaires consolidé Résultat consolidé avant impôt Impôt sur les bénéfices Résultat consolidé après impôt Quote-part de bénéfices (moins pertes) après impôt des sociétés mises en équivalence	ADOP_EFF	Le compte de résultat de Lafarge correspond exactement au format britannique

ELEMENTS NARRATIFS - LAFARGE	CODES	COMMENTAIRES
Bénéfice total après impôt Intérêts minoritaires Résultats des nouvelles sociétés consolidées antérieurs à l'acquisition Part du groupe dans le bénéfice total après impôts et avant éléments extraordinaires Eléments extraordinaires Part du groupe dans le bénéfice total après impôts et après éléments extraordinaires Bénéfice par action avant éléments extraordinaires Bénéfices par action selon capital théorique (après conversion complète des obligations)		
Frais d'établissement Immobilisations Terrain Constructions Matériel et outillage Autres équipements et installations Immobilisations en cours Immobilisations incorporelles Autres valeurs immobilisées Titres de filiales non consolidées Titres mis en équivalence Autres titres Prêts et dépôts à plus d'un an Actifs circulants Stocks et travaux en cours Clients et effets à recevoir Autres débiteurs Titres de placement Banques et caisse Dettes à court terme Fournisseurs et effets à payer Autres créanciers Emprunts Banques et caisse	ADOP_EFF	Le bilan de Lafarge correspond au format britannique

ELEMENTS NARRATIFS - LAFARGE	CODES	COMMENTAIRES
Dividendes Fonds de roulement net Provisions et créditeurs divers à plus d'un an Impôts différés Autres provisions <i>TOTAL CAPITAUX EMPLOYES</i> représentés par : Capital et réserves Capital Réserves Situation nette Subventions d'équipement non amorties Intérêts minoritaires Dettes à long terme		
COERCITION		
« Le " <u>Companies act</u> " de 1948 a prononcé un certain nombre d'obligations qui, depuis un siècle environ, étaient restées à l'état embryonnaire d'idées et de conseils, sans plus amples précisions. (...) A cela s'ajoute <u>l'obligation de publication du compte de résultats audité, de même que celle des comptes consolidés.</u> Le "Companies act" de 1967 ne fait que réclamer davantage d'informations des dossiers d'audit et un plus grand degré d'uniformité dans la présentation des comptes détaillés et accompagnés d'un rapport de gestion. »	COT	Coercition qui se traduit dans une obligation de faire certifier les comptes par un auditeur britannique
« Depuis l'introduction de l'action Lafarge à la Bourse de Londres en Octobre 1972 (...) » Rapport 1977, page 40)	COT_ETR	Introduction des actions à Londres
« pendant le même temps, l'introduction de titres français, déjà cotés en France, à la bourse de Londres, nécessite non seulement une révision des comptes de la société française, mais encore et surtout, la signature d'un <i>Chartered Accountant</i> agréé britannique, celle d'un réviseur français n'étant admise qu'en second et conjointement à la première. » (Pierre Feuillet, lettre du président du Conseil Supérieur au Ministre, Bulletin de liaison du Conseil Régional de l'Ordre des Experts-comptables – numéro 296, mai 1973)	COT_ETR	
« Ciment Lafarge a été introduit à la bourse de Londres en 1972 (...) Quant à la Bourse de	COT_ETR	Cotation à la bourse de

ELEMENTS NARRATIFS - LAFARGE	CODES	COMMENTAIRES
Londres, elle a surtout accueilli à sa cote des valeurs émises par des sociétés installées dans les pays faisant ou ayant fait partie du Commonwealth puisque deux tiers des actions étrangères cotées à Londres sont dans ce cas. L'Afrique du Sud, avec 141 sociétés cotées, occupe de loin la première place dans cette liste. L'une des raisons de cette situation résidait dans le fait que des opérations de capitaux avec les pays de zone Sterling échappaient au contrôle des changes. Cette règle a changé en 1972 et la Bourse de Londres se montre plus accueillante aux valeurs émises par des sociétés européennes. Deux sociétés françaises ont bénéficiée en 1972 de ce changement d'attitude. » (Bulletin mensuel de la COB n°47 – Mars 1973)		Londres
« Faits saillants de l'exercice / mai 1973 : Cotation de l'action Lafarge aux bourses de Frankfort et de Düsseldorf / juin 1973 : accord entre ciments Lafarge, Canada ciment Lafarge et Lone Star Industries concernant la création aux Etats-Unis de Citadel Cement Corporation. (...) / Démarrage de l'Usine de Bath (Ontario) de Canada Cement Lafarge Lt, l'une des plus modernes du Groupe. » (RA, 1973, page 3)	COT_ETR	Cotations à l'étranger postérieurement donc pas coercition
« L'élément principal de ces règles réside dans la publication d'un certain nombre d'informations appropriées à l'intention des futurs actionnaires. Ces conditions figurent primitivement dans la Loi sur les sociétés de 1948 ainsi que dans le règlement des bourses de valeurs [...] Les comptes annuels, rédigés en anglais, doivent être consolidés et certifiés ; ils doivent comporter le même volume d'informations que celui contenu dans la notice d'information. » (Arnander, 1973, page 58 et suivantes)	COER_ETAT	Obligation légale
« Pour une société française désireuse de faire coter ses titres à Londres, la charge la plus lourde serait celle de l'audit, c'est-à-dire le contrôle externe de ses comptes, selon les normes britanniques, en moyenne 450 francs par million de chiffre d'affaires » (X, 1973, revue Banque)	COT	Obligation de recourir à un auditeur britannique
MIMETISME		
« Lafarge est la seule société industrielle française cotée à Londres et il n'y a pas d'autres entreprises industrielles françaises cotées à Londres » (COB, 1973)	NMOD	Pas de modèle français
PROFESSIONNALISATION		
« C'est dans le milieu des années 1930 que les institutions britanniques ont commencé à s'intéresser à la recherche comptable et à la formulation des principes comptables. En 1935, à l'initiative de plusieurs membres de la <i>London School of Economics</i> et de	PROF_NORM	Les professionnels dominent le processus de normalisation en Grande-Bretagne

ELEMENTS NARRATIFS - LAFARGE	CODES	COMMENTAIRES
quelques praticiens fut créé l'ARA l'Accounting Research Association. En 1942, l'ICAEW créa un Taxation and Financial Relations Committee qui présenta un ensemble de projets de normes (guidances) qui furent soumis au Conseil de l'Institut. De 1942 à 1959, le Conseil de l'ICAEW approuva 29 recommandations relatives aux principes comptables "Recommendations on accounting principles". Enfin, en 1964, l'ICAEW forma un comité de recherche chargé d'aider les projets de recherche de caractère académique. A partir de 1969, un autre comité créé par l'ICAEW en association avec les instituts d'Ecosse et d'Irlande, l'Accounting Standards Committee (ASC) a commencé à publier des normes ou standards les "statements of standards accounting practice" ou SSAP » (Source : Robert Obert, chap VIII)		
La première norme SSAP sur la comptabilisation des résultats des sociétés apparentées. publiée en janvier 1971.	PROF_NORM	
« Il y a un seul (unique) « rapport des vérificateurs aux actionnaires de ciments Lafarge » cosigné par Mulquin et Touche Ross Co. (Chartered Accountant à Londres) Les comptes sont certifiés de façon conjoint par un commissaire aux comptes français, Monsieur Mulquin et par Touche Ross & Co. A Londres » (Rapport annuel, 1973)	PRESC_AUDIT	Double signatures
« Le rapport unique est dédoublé en deux rapports distincts l'un de l'autre. « cet aspect particulier fait, pour la première fois, l'objet d'un rapport distinct de <u>Touche Ross & Co.</u> , Chartered Accountant à Londres » Le premier rapport, celui des commissaires aux comptes français exprime l'avis suivant lequel les comptes consolidés et les notes aux actionnaires qui les accompagnent fournissent une « image fidèle et sincère de la situation financière » du Groupe. Le second rapport, celui des comptables anglais, indique que les principes comptables, sauf exception précisée sont « conformes à ceux généralement admis au Royaume-Uni. » (Rapport annuel 1977, page 40)	PRESC_AUDIT	Auditeur anglo-saxon.
« Les travaux de révision des comptes auxquels nous avons procédé et ceux effectués par des vérificateurs de certaines filiales et sociétés mises en équivalence, que nous avons discutés, nous conduisent à exprimer l'avis que les comptes consolidés et les notes qui les accompagnent, reproduites aux pages 15 à 26 donnent, <u>en ce qui concerne les actionnaires de Ciments Lafarges</u> , une image fidèle et sincère de la situation financière du Groupe au 31 décembre 1973 et de son résultat pour l'exercice à cette date (...). » (Rapport de certification in Rapport annuel, 1973)	PRESC_AUDIT	Le rapport de certification est destiné aux actionnaires.

ELEMENTS NARRATIFS - LAFARGE	CODES	COMMENTAIRES
« Si vous demandiez à dix gestionnaires britanniques ce qu'ils pensent des informations publiées actuellement par les sociétés françaises, neuf au moins vous répondraient, à tort ou à raison, qu'ils ne sauraient se baser sur ces informations. Mais si vous posiez de nouveau votre question après cotation de ces sociétés à Londres, la réponse serait radicalement différente, surtout si le Financial Times et la Dafsa précisent qu'ils adoptent intégralement le système d'information du Stock Exchange et si un cabinet britannique de comptables bien connus l'affirme » (X, 1973, revue Banque)	PRESC_AUTRE	La communauté financière exerce des pressions normatives

2.2.2. Matrice d'effets pour Lafarge

	Avant (1969)	Adoption (1970)	Après
Référentiel Normes	1. CNC	1. CNC 2. Britanniques	
Présentation	Le compte de résultat est présenté par nature	Le bilan reprend le format britannique Le compte de résultat est par destination (13 lignes)	
Pratiques	Intégration globale Mise en équivalence Pas d'intégration proportionnelle	Intégration globale Mise en équivalence Pas d'intégration proportionnelle	Tableau d'origine et d'emploi des fonds (à partir de 1971)
Pratiques		Imputation du GW sur les réserves Provisions en autofinancement	
Certification	Pas de certification des comptes consolidés (!)	Conjointe par commissaire aux comptes et Touche Ross	Dédoublée à partir de 1977 avec indication des points de divergence
Implémentation			
	L'adoption est symbolique		

2.2.3. Matrice de synthèse de la théorie institutionnelle pour Lafarge.

	Matrice de synthèse Lafarge Théorie institutionnelle	
Indicateurs empiriques		Résultats
<u>Éléments infirmant la proposition I.0.1</u> <ul style="list-style-type: none"> ■ Certification par un auditeur (+) 	<u>Éléments corroborant la proposition.</u> <ul style="list-style-type: none"> ■ Référentiel primaire français (+) ■ Référentiel secondaire britannique (+) ■ GW non compatible avec UK GAAP 	<i>La proposition n'est pas corroborée. (++)</i> <i>L'adoption est <u>plutôt partielle</u></i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.1.1</u> <ul style="list-style-type: none"> ■ Pas de législation sur les comptes consolidés (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> ■ Loi britannique de 1948 (+) ■ Obligation de certification par un Chartered Accountant 	<i>La proposition est corroborée. (+)</i> <i>Il n'y a pas de contrainte ni législative, ni réglementaire en France. Il n'y a donc pas de pressions d'ordre politique.</i> <i>La loi britannique oblige à faire auditer les comptes</i> <i>(lien indirect) Voir bourse ci-dessous</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.1.2</u>	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> ■ Réglementation boursière britannique (+) 	<i>La proposition est corroborée. (+)</i> <i>Les sociétés cotées à Londres doivent faire certifier leurs comptes par un auditeur britannique.</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.2.1</u> <ul style="list-style-type: none"> ■ Pas d'éléments mimétiques identifiés. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> ■ Non 	<i>La proposition n'est pas corroborée. (-)</i> <i>Mimétisme éventuel par rapport aux entreprises cotées au Royaume Unis mais très peu d'entreprises françaises <u>rejet de la proposition.</u></i>
<u>Éléments corroborant la proposition I.3.1</u> <ul style="list-style-type: none"> ■ Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> ■ Normalisation comptable dominée par les professionnels britanniques (+) 	<i>La proposition est corroborée. (+)</i> <i>Les professionnels britanniques dispose d'un corps de doctrine non négligeable</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.3.2</u> <ul style="list-style-type: none"> ■ Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> ■ Intervention de Touche Ross qui certifie les comptes (+) 	<i>La proposition est corroborée. (++)</i> <i>L'intervention de Touche est nécessaire à l'obtention d'une certification</i>

3. Adoption de normes internationales par Péchiney-Ugine-Kuhlmann

3.1. Théorie de l'agence pour Péchiney-Ugine-Kuhlmann (PUK)

3.1.1. Codage des données de PUK : matrice thématique des variables de la théorie de l'agence

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
ADOP		
« Les règles de consolidations ont été menées suivant les principes recommandés par le Conseil National de la Comptabilité. » (Rapport annuel, 1970)	NADOP	
« Les comptes ont été consolidés par application des principes définis par arrêté du Ministère de l'économie et des Finances en date du 20 mars 1968...En outre, ils se conforment aux principes comptables généralement admis aux États-Unis » (Rapport annuel, 1972)	ADOP_REF	La référence aux normes alternatives est secondaire
« Nous avons examiné le bilan consolidé du Groupe <i>Péchiney Ugine Kuhlmann</i> au 31 décembre 1973, ainsi que les résultats consolidés de l'exercice clos à cette même date. Les comptes des diverses sociétés ayant fait l'objet de la consolidation ont été contrôlés par leurs propres commissaires aux comptes ou réviseurs. Le bilan et les résultats consolidés ont été établis en conformité avec les principes généraux de consolidation formulés par le <i>Conseil National de la Comptabilité</i> dans son rapport approuvé par le Ministère de l'Economie et des Finances, le 20 mars 1968. Certaines modalités particulières dans l'application de ces principes sont signalées dans les notes annexes à la situation consolidée. Cette consolidation est <u>également conforme aux principes en usage en Amérique du Nord.</u> » (Rapport des commissaires aux comptes in page 37, du Rapport annuel, 1973)	ADOP_CERT	Les auditeurs ont certifié les comptes Il y a donc une double conformité

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
SOCMA		
Fusion de Péchiney avec Ugine Kuhlmann en 1971 (divers)	SOCMA	
« Société managériale Péchiney fusionne avec <i>Ugine Kuhlmann</i> pour donner naissance à une nouvelle société, Péchiney Ugine Kuhlmann (PUK) qui naît le 22 décembre 1971. [...] La transformation de l'entreprise en Holding permet de passer d'une approche technicienne à une approche gestionnaire » (Léger, 1988, pages 229 – 241).	SOCMA	Transformation en Holding
CAPDISP		
La société PUK (société issue d'une fusion) est admise à la côte officielle en 1972 (Document : « Se faire coter en Bourse, Arnoud et Chaput)	CAPDISP_LEV_FR	Cotation en France
« De plus en plus internationales par leurs moyens de production et leurs débouchés, les grandes sociétés cherchent à le devenir en ce qui concerne également les moyens de financement. Au cours des dernières années, elles ont mis à profit les possibilités d'émission de titres à revenu fixe que leur offrait le marché des Euro-émissions et ont également cherché à faire coter leurs actions sur des bourses étrangères (...) Depuis qu'elles ont atteint une taille et un rayonnement international, les grandes sociétés françaises s'intéressent à la diffusion de leurs titres à l'étranger (...) Péchiney Ugine Kuhlmann totalise 8 cotations hors de France (toutes antérieures à 1972) : Amsterdam, Bruxelles, Düsseldorf, Frankfort, Genève, Zurich et Bâle » (Bulletin mensuel de la COB n°47 – Mars 1973)	CAPDISP_LEV_ETR	Les actions sont déjà cotées sur des places étrangères avant l'adoption. Le capital est diffus avant adoption
LEVDET		
« Bien que le montant des emprunts nouveaux à long terme, comprenant notamment l'emprunt de 100 millions de francs suisses Péchiney Ugine Kuhlmann, n'excède les remboursements que de 89 millions de francs » (Allocution du Président Pierre Jouven)	CADET	
Le ratio des dettes à long et moyen termes est toujours inférieur à 1. Les pressions des créanciers sur les dirigeants ne sont pas trop fortes. (Analyse financière)	NCADET	Les coûts d'agence de la dette ne semblent pas déterminants.
Emission d'un emprunt convertible en actions en 1976 « Elle concerne l'emprunt obligataire convertible 8,5 % émis par Péchiney Ugine Kuhlman au cours de l'exercice 616,8 millions » (Rapport annuel, 1976, page 21)	CADET_LEV_FR	
Devise_1971_1972_1973_1974_1975_1976 Francs _3568,2_67%_3482,2_66%_3655_69%_3808_70%_4747_76%_5498_78%	CADET_LEV_ETR	

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
Dollars US_1092,7_21%_1056,3_20%_908,9_17%_742,6_14%_695_11%_755,9_11% Autres 631,9_12%_762_14%_747,2_14%_859,6_16%_830_13%_817,1_12%		

3.1.2. Analyse financière de PUK sur la période 1971 à 1976

PUK (en millier de francs)	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Chiffre d'affaires	13581	13425	16027	22221,6	18741	22254
Résultat net total	308	273	485	974	-152	217
Résultat net Groupe			365	743	-159	152
Résultat net part des tiers			120	231	6	64
Frais financiers	659	702	765	1202	989	1112
Marge brute d'autofinancement	1114	1055	1302	1834	399	1039
Capital	2516	2516	2516	2516	2516	2549
Situation nette (Capitaux propres + minoritaires)	7102	7260	7501	8218	7329	7441
Actif net	6043	6116	5275	6758	6363	6609
Capitaux permanents (après affectation)	13555	13720	14245	15253	15591	14598
Dettes à Long et moyen termes (*)	5167,5	5180,9	5311	5410	6954	6134
Actif	18597	19973	24231	25299	27202	24523
Immobilisations nettes	7686	7870	8077	8433	8684	8720
STRUCTURE						
R1 (DLMT / situation nette)	0,73	0,71	0,71	0,66	0,95	0,82
R2 (DLMT / Capitaux permanents)	0,38	0,38	0,37	0,35	0,45	0,42
Capitaux permanents / Immobilisations nettes	1,76	1,74	1,76	1,81	1,80	1,67
Immobilisations nettes / Actifs	0,41	0,39	0,33	0,33	0,32	0,36
RENTABILITE						
Résultat net / Situation nette	0,04	0,04	0,06	0,12	-0,02	0,03
MBA / Actif net	0,18	0,17	0,25	0,27	0,06	0,16
PROFITABILITE						
MBA / CA	0,08	0,08	0,08	0,08	0,02	0,05
Résultat Groupe / CA	0,02	0,02	0,03	0,04	-0,01	0,01
FFI/MBA (en année)	0,59	0,67	0,59	0,66	2,48	1,07
Résultat /CA	0,02268	0,0203	0,0303	0,04383	-0,008	0,0098

** le « s » à terme apparaît dans le document original*

Endettement

	1971		1972		1973		1974		1975		1976	
Francs français	3568,2	67%	3482,2	66%	3655	69%	3808	70%	4747	76%	5498	78%
Dollars US	1092,7	21%	1056,3	20%	908,9	17%	742,6	14%	695	11%	755,9	11%
Autres	631,9	12%	762	14%	747,2	14%	859,6	16%	830	13%	817,1	12%
	5292,8		5300,5		5311		5410		6272		7071	

3.1.3. Matrice chronologique pour la théorie de l'agence pour PUK

Variables	Avant	Année adoption (1972/1973)	Après	Commentaires
Adoption	CNC	CNC + US	CNC + IAS + US en N +4	<i>Internationalisation du référentiel</i>
Adoption	Non-comparabilité avec les normes US (u11)	Certification des comptes en 1973 par CAC		
Adoption	Regroupement Péchiney et Ugine	Holding		
Capital	Cotation sur 8 bourses étrangères			
Capital		(Re)Cotation du nouvel ensemble à la cote officielle		<i>Les multiples cotations sont une source de coûts d'agence</i>
Endettement	Les DMLT représente 70 % des capitaux propres		Part relative de l'endettement en <u>devises en augmentation</u>	
Endettement		100 millions de francs Suisses	Emprunt convertible en actions 1976	
Commentaires	<i>Cotation sur de multiples bourses</i>		<i>Accroissement de l'endettement</i>	

3.1.4. Matrice de synthèse de la théorie de l'agence pour PUK

	Matrice de synthèse PUK Théorie de l'agence	
Indicateurs empiriques		Résultats
<u>Éléments infirmant le postulat A.0.1</u> ▪ Référence CNC (-)	<u>Éléments corroborant le postulat</u> ▪ Conformité avec les normes américaines (+) ▪ Certification internationale (+)	<i>Le postulat est corroboré. (+)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.1</u> ▪ Non.	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ Fusion Péchiney et Ugine (+) ▪ Transformation en Holding (+)	<i>La proposition est corroborée. (+)</i> <i>L'adoption est concomitante d'une transformation en Holding</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.2</u> ▪ Capital constant	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ Cotation à la bourse de Paris (+)	<i>La proposition est corroborée. (+)</i> <i>La cotation est antérieure à l'adoption</i> ➤ <i>La cotation est un choix 'endogène' avec l'adoption et la certification</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.2.1</u> ▪ Absence d'informations précises sur l'actionnariat étranger (-)	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ Cotation sur 8 places à l'étranger (+)	<i>La proposition est corroborée. (+)</i> <i>Cotation → dispersion → coût d'agence → adoption</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.3.1</u> ▪ Non.	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ La part des DMLT représente 70 % des capitaux propres (+) ▪ Les dettes augmentent très légèrement	<i>La proposition est très légèrement corroborée. (+)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.3.2</u> ▪ Légère diminution de la part relative de l'endettement en dollars .	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ Augmentation de l'endettement en devises qui passe de moins d'un tiers de l'endettement total en 1971 à 40 % en 1975	<i>La proposition est légèrement corroborée. (+)</i>

3.2. *Théorie institutionnelle pour Péchiney-Ugine-Kuhlmann (PUK)*

3.2.1. *Codage des données pour PUK 1973 dans le cadre de la théorie institutionnelle*

ELÉMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
ADOPT		
« Les règles de consolidations ont été menées suivant les principes recommandés par le Conseil National de la Comptabilité. » (PUK, rapport annuel 1970.)	REF_FR	
A partir de 1973, le format du compte de résultat est présenté par fonction Chiffre d'affaires consolidé des sociétés intégrées Coûts des produits vendus Produits et charges divers d'exploitation Revenus des titres de participation et de placement Intérêts des prêts et autres revenus financiers Charges financières Amortissements Produits et charges divers hors exploitation Provision pour impôt Part Péchiney Ugine Kuhlmann dans les résultats des sociétés prises en équivalence Bénéfice total avant profits et pertes extraordinaires Part des tiers dans les résultats des sociétés intégrées Bénéfice net Péchiney Ugine Kuhlmann avant pertes et résultats extraordinaires Profits et perte extraordinaire, part Péchiney Ugine Kuhlmann nette d'impôts Bénéfice net total Péchiney Ugine Kuhlmann Par action Péchiney Ugine Kuhlmann (en francs) Bénéfice net avant profits et pertes extraordinaires	ADOP_EFF	Évolution de la présentation du compte de résultat

Profits et pertes extraordinaires Bénéfice net total		
Bilan de PUK en 1973 (présentation en liste, page 9) ACTIF Frais d'établissement Immobilisations Corporelles Incorporelles moins : amortissements Immobilisations nettes Autres valeurs immobilisées Survaleurs Part d'actif net dans les sociétés mises en équivalence Titres de participation (sociétés non consolidées) Prêts à plus d'un an Diverses valeurs immobilisées Total des autres valeurs immobilisées Valeurs d'exploitation Valeurs réalisables ou disponibles Clients et effets à recevoir Autres débiteurs et comptes de régularisation Titres de placement Caisses et banques Total valeurs réalisables et disponibles PASSIF Capital prime et résultats non distribués Bénéfice net de l'exercice revenant au groupe Capitaux propres (actif net part PUK) Intérêts minoritaires Situation nette totale Provisions pour impôts différés et impôts divers Emprunts à long et moyen terme	NADOP	Le bilan est présenté en liste, le découpage retenu reste globalement conforme aux prescriptions françaises

Capitaux permanents Dettes à court terme Fournisseurs et effets commerciaux Créanciers et comptes de régularisation Fraction à court terme des emprunts à long terme Emprunts à court terme et effets financiers Actif net par action		
« Le bilan et les résultats consolidés ont été établis en conformité avec les principes généraux de consolidation formulés par le Conseil National de la Comptabilité dans son rapport approuvé par le Ministère de l'Economie et des Finances, le 20 mars 1968. Certaines modalités particulières dans l'application de ces principes sont signalées dans les notes annexes à la situation consolidée. Cette consolidation est également conforme aux principes en usage en Amérique du Nord. » (Rapport des commissaires aux comptes, page 37, PUK, rapport annuel de 1973)	REF_INTER	
« Conformément aux usages américains, les primes de remboursement d'emprunts obligataires restant à amortir ont été portées, en déduction des emprunts correspondants, au passif du bilan » (PUK, Rapport annuel 1974, page 6)	REF_EFF	
« Les stocks sont valorisés au prix de revient (...) deux exceptions cependant : les stocks de cuivre et de laiton des sociétés transformatrices de cuivres sont valorisés en consolidation par la méthode LIFO, cette méthode a été adoptée en 1974, par la société américaine Howmet, comme la réglementation aux Etats-Unis l'y autorisait. Cette modification a eu pour effet de réduire le résultat net de 29 millions de francs » (PUK, Rapport annuel 1974, page 7)	REF_EFF	
Non-application de la règle n°8 du FASB en 1975	NADOP	
« Les comptes ont été consolidés par application des principes définis par arrêté du Ministère de l'économie et des Finances en date du 20 mars 1968...En outre, ils se conforment aux principes comptables généralement admis aux Etats-Unis » « Eu égard...ils se conforment en outre aux recommandations de la troisième norme comptable de l' <i>International Accounting Standards Committee</i> du 11 mars 1976 et aux principes comptables généralement admis aux États-Unis ». (Rapport annuel, 1976)	REF_INTER	
De même dans les états financiers de 1978, on relève que les effets de la réévaluation des filiales françaises ne sont pas pris en compte parce qu'en « considérant l'importance dans les comptes du Groupe, des sociétés étrangères consolidées qui ne sont pas soumises à	NADOP	Non application d'une pratique française donc adop inter

l'obligation de réévaluer leur bilan...cette mesure assure l'homogénéité des comptes du Groupe et facilite la comparaison avec les exercices précédents. »		
COERC		
La société PUK (société issue d'une fusion) est admise à la cote officielle en 1972 (Se faire coter en Bourse, Arnoud et Chaput, ed.Delmas)	COT_FR	
Le décret de 1967 laisse une possibilité en mentionnant dans son article 248. « La société <u>peut annexer</u> , à ses bilans, comptes de pertes et profits, et comptes d'exploitation générale, un bilan et des comptes consolidés, (...) La méthode d'établissement des bilans et des comptes consolidés doit être indiquée dans une note jointe à ses documents.»	COER_ETAT	Loi sur les sociétés – <u>pas d'effet coercitif</u>
En 1968, le Conseil national de la comptabilité (CNC) a rédigé un rapport sur la consolidation. Il a été approuvé par un arrêté du Ministre de l'économie et des finances du 20 mars 1968.	COER_ETAT	Décret comptable
MIMETISME		
« De plus en plus internationales par leurs moyens de production et leur débouchés, les grandes sociétés cherchent à le devenir en ce qui concerne également les moyens de financement. Au cours des dernières années, elles ont mis à profit les possibilités d'émission de titres à revenu fixe que leur offrait le marché des euroémissions et ont également cherché à faire coter leurs actions sur des bourses étrangères (...)Depuis qu'elles ont atteint une taille et un rayonnement international, les grandes sociétés françaises s'intéressent à la diffusion de leurs titres à l'étranger (...)Péchiney-Ugine-Kuhlman totalise 8 cotations hors de France (toutes antérieures à 1972) :Amsterdam, Bruxelles, Düsseldorf, Francfort,Genève, Zurich et Bâle » (Bulletin mensuel de la COB n°47 – Mars 1973)	MOD_INTER	Dimension internationale de PUK
Justification officielle dans le rapport annuel «activités <u>internationales du Groupe</u> » (RA, 1973)	INCERT_INTER	
Figure une « remarque importante » qui stipule : « Les comptes consolidés d'Ugine Kulmann <u>ne sont pas comparable à ceux d'autres Groupes</u> qui utilisent des méthodes différentes, en usage notamment aux États-Unis. » (Rapport annuel, SGPM, 1970)	MOD_LEAD	
PROFESSIONNALISATION		
« Ces principes ont été mis en œuvre avec le concours de Price Waterhouse & Co ». (RA, 1972)	PRESC_AUDIT	Pas de certification mais assistance
« Nous avons examiné le bilan consolidé du Groupe Péchiney Ugine Kuhlmann au 31 décembre 1973, ainsi que les résultats consolidés de l'exercice clos à cette même date. Les comptes des diverses sociétés ayant fait l'objet de la consolidation ont été contrôlés par leurs	PRESC_FR	Certification par des CAC

propres commissaires aux comptes ou réviseurs. » (Rapport des commissaires aux comptes in page 37 RA73)		
En revanche ses comptes font l'objet, par ailleurs, d'un examen par des commissaires aux comptes français, messieurs Bernard Montagne et Andrée Amic.	PRESC_FR	Certification par CAC

3.2.2. Matrice d'effets pour PUK

	Avant (1969)	Adoption (1970)	Après
Référentiel Normes	1. CNC	1. CNC 2. Principes comptables généralement admis aux Etats-Unis	
Présentation	Le compte de résultat est présenté par nature	Le compte de résultat fait apparaître un coût des produits vendus et aussi un bénéfice par action	
Pratiques	Intégration globale Mise en équivalence Pas d'intégration proportionnelle	Intégration globale Mise en équivalence Pas d'intégration proportionnelle	Tableau d'origine et d'emploi des fonds (à partir de 1971)
Certification		Commissaires aux comptes Uniquement intervention de Price Waterhouse	
Implémentation		Harmonisation des principes du groupe	
	L'adoption entraîne des changements mais reste symbolique (+) La référence américaine reste secondaire		

3.2.3. Matrice de synthèse de la théorie institutionnelle pour PUK

	Matrice de synthèse PUK Théorie institutionnelle	
Indicateurs empiriques		Résultats
<u>Éléments infirmant la proposition I.0.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Utilisation en interne 	<u>Éléments corroborant la proposition.</u> <ul style="list-style-type: none"> Primaire : Principes CNC 1968 (+) Secondaire : usages en Amérique du Nord (+) 	La proposition est corroborée. (+) <i>Bien que les comptes consolidés soient utilisés en interne, il y a de nombreuses preuves d'adoption symbolique.</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.1.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Pas de Loi en France obligeant à adopter des normes alternatives (-) Règles non obligatoires (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u>	La proposition n'est pas corroborée. (-) <i>Il n'y a pas de contrainte ni législative, ni réglementaire.</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.1.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Cotation en France (+) 8 cotations à l'étranger (+) 	La proposition n'est pas corroborée. (-) <i>Le groupe est coté à l'étranger <u>ANTERIEUREMENT</u> aux adoptions. Donc ce n'est pas une obligation.</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.2.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Localisation des activités à l'étranger est un mobile explicite (+) 	La proposition est corroborée. (+)
<u>Éléments corroborant la proposition I.3.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Normalisation comptable dominée par les professionnels américains (+) Développement de normes importantes pendant la période 	La proposition est corroborée. (+) <i>Les professionnels américains disposent d'un corps de doctrine non négligeable</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.3.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Certification par un CAC français 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Intervention de Price Waterhouse (+) Les dirigeants insistent sur l'assistance de Price Waterhouse (+) 	La proposition est corroborée. (+) <i>L'intervention de PW est nécessaire à l'adoption et revendiquée comme instrument de légitimation</i>

4. Adoption de principes comptables généralement admis sur le plan international par Rhône-Poulenc

4.1. *Théorie de l'agence pour Rhône-Poulenc (RP)*

4.1.1. *Codage des données de Rhône-Poulenc : matrice thématique des variables de la théorie de l'agence*

ELÉMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
ADOP		
La politique du groupe est conforme aux principes du CNC	NADOP	
Une partie est intitulée « préparation des états financiers consolidés » « A partir de l'exercice 1973, la société a décidé, pour les besoins de la préparation des états financiers du groupe, d'appliquer les principes comptables généralement admis sur le plan international...la société a également décidé de soumettre les états financiers du groupe à une vérification approfondie (audit) conforme aux normes internationales. » (Rapport annuel de 1973, page 7)	ADOP_REF	Adoption en 1973
« En 1973, la révision n'avait porté que sur les sociétés françaises consolidées du Groupe ; en 1974 elle a englobé les sociétés étrangères. Afin de permettre une comparaison significative entre les deux exercices, les comptes publiés en 1973 ont été rétroactivement corrigés pour adapter aux normes internationales les comptes des sociétés étrangères. » (Rapport annuel, 1974, page 1)	ADOP_CERT	Certification des comptes de 1973 en 1974
SOCMAN		
« En 1971...RP SA reprenait la participation du Groupe Saint-Gobain dans Péchiney Saint-Gobain ; Péchiney Saint-Gobain et Progil formaient Rhône –Progil En 1973, RP SA portait à 100 % sa participation dans Rhône-Progil	SOCMA	

ELÉMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
<p>En 1974 Rhône-Progil et la société des Usines Chimiques RP apportaient leurs actifs industriels et commerciaux à Rhône-Poulenc industries.</p> <p>En 1975, la dernière étape prévoit l'absorption par RP SA de Rhône-Progil et de la société des Usines Chimiques RP » (Rapport annuel, 1975, page 6)</p>		
« Au cours de 1974, nous avons réorganisé la structure de l'ensemble du groupe » (Rapport du Conseil d'administration)	SOC_MAN	
<p>« Comme l'annonçait notre lettre d'octobre et ainsi que la presse vous l'a confirmé dans les premiers jours de janvier, le principe de l'organisation par Divisions a été étendu à l'ensemble des activités du Groupe. Celles-ci se trouvent désormais réparties entre huit Divisions à vocation mondiale, homogènes par leur marchés et leurs produits, et qui sont les suivantes : Chimie Minérale, Pétrochimie, Chimie fine, Polymères, Phytosanitaires, santé, Textile, Films.</p> <p>En raison de cette décentralisation de l'exploitation, il est apparu nécessaire de mieux assurer la cohésion du groupe, en regroupant les fonctions de direction centrale et en constituant un comité Exécutif.</p> <p>Le groupe possède ainsi au niveau fonctionnel : quatre directions à vocation économique (Contrôle de gestion et Informatique, Secrétariat Général, Finance, Stratégie et planification) et deux directions à vocation humaine (Information et communication, Développement cadres) ; un comité de relations Humaines ; deux fonctions nouvelles : Recherche et Internationale sont en cours d'étude.</p> <p>Au niveau le plus élevé la cohésion et l'animation sont assurées par le comité exécutif placé sous l'autorité du Président et qui comprend au total 7 personnes. » (Lettre d'information N°21, mars 1974)</p>	SOC_MAN	, <u>Organisation par Divisions</u> étendue à l'ensemble des activités du Groupe.
<p>« Un rapport est remis à la direction du Groupe au mois de mai 1969. Il propose l'organisation du Groupe en Divisions, l'établissement de relations fonctionnelles et opérationnelles entre Rhône-Poulenc S.A. et les filiales.</p> <p>Le rapport MacKinsey suggère que le responsable de la division soit le lien hiérarchique entre la direction et les filiales, il doit fixer les objectifs, comparer les résultats et trancher les conflits.</p> <p>Renaud Gilet devenu vice-président en 1972, est nommé président et directeur général en 1973 de Rhône-Poulenc. Il découvre un rapport de McKinsey datant de 1967, fait procéder à son actualisation et lance une réorganisation du Groupe qui devient opérationnelle en 1975</p>	SOCMA	Réorganisation du Groupe.

ELÉMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
dans le but de «viser à la cohérence et non au conglomérat.» (Cayez, 1975, page 284).		
CAP		
Le groupe est coté à la bourse de Paris. (Rapports annuels, Diverses années)	CAPDISP_LEV_FR	
« Notre société vous a toujours tenus au courant de l'état exact de ses affaires et je crois même avoir depuis dix ans amélioré les procédures, ne serait-ce que par l'envoi de lettres d'information et par la publication, <u>avant tout autre groupe en France</u> , de comptes consolidés. » (Allocution du Président, AGO du 21 juin 1973)	CAPDISP	Préoccupation pour les actionnaires
« Je ne peux m'empêcher de dire si l'on goûte et <u>que si l'on compare</u> , on peut, les horizons paraissant s'éclaircir, considérer qu' <u>une appréciation moins restrictive de nos titres serait justifiée</u> . Dans un monde où les tendances inflationnistes sont encore loin d'être maîtrisées les valeur classiques dont l'avenir semble assuré mérite considérations » (Allocution du Président, AGO du 21 juin 1973)	CAPDISP	Sous-évaluation par rapport aux autres entreprises comparables
« le cours coté en bourse représente à peine plus de la moitié de la valeur – à casser comme on dit – de nos affaires et que le seul programme triennal d'investissement qui vient de s'achever – représente près du double de l'estimation globale de nos actions par le marché. Je ne peux m'empêcher de dire si l'on goûte et que si l'on compare, on peut, les horizons paraissant s'éclaircir, considérer qu'une appréciation moins restrictive de nos titres serait justifiée. Dans un monde où les tendances inflationnistes sont encore loin d'être maîtrisées les valeur classiques dont l'avenir semble assuré mérite considérations » (Allocution du Président, AGO du 21 juin 1973)	CAPDISP	Sous-estimation des actions par le marché
LEVDET		
« Enfin, par l'avant-dernière résolution qui est soumise à votre vote, nous vous demandons d'autoriser le Conseil d'Administration – pour une période de 5 ans – à émettre des obligations à concurrence d'un montant complémentaire de 250 000 000 francs. La présente autorisation s'ajoutera à celle donnée par l'Assemblée Générale du 23 juin 1971, qui déduction faite de la fraction utilisée à l'occasion du <u>récent emprunt international de F 100 000 000 de francs français émis par votre société, reste de F 400 000 000.</u> » (Résolution AG0 d'approbation des comptes clos au 31-12-71, 15 juin 1972 : 19)	CADET_LEV_ETR	
« Il nous paraît nécessaire en effet d'avoir la possibilité de disposer d'une telle faculté de financement étant précisé que, pour des émissions d'obligations convertibles en actions, l'autorisation devrait être donnée spécialement par une Assemblée Générale Extraordinaire »	CADET	

ELÉMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
(Résolution AG d'approbation des comptes clos au 31-12-71, premier semestre 1972, page 19)		
Part relative des emprunts obligataires : 1971_1972_1973_1974_1975 0,37_0,29_0,44_0,39_0,42 (D'après les rapports annuels et l'analyse financière)	CADET	Endettement public supérieur à 40 % à partir de 1973.
« Tableau de Financement Provenant de fonds recueillis au moyen de l'émission d'un emprunt obligataire international en eurofrancs de 100.000.000 francs valeur nominale, représenté par 20 000 obligations de 5 000 francs, émises à 5 025 francs, portant intérêt au taux de 7,50 % l'an, jouissance 15 avril 1972. » (Rapport annuel 1972, page 33)	CADET_LEV_ETR	
Les Frais financiers ne représentent jamais plus de 30 % de la MBA sauf détérioration à partir de 1975 (ratio autour de 0,28) La rentabilité des capitaux est de 4% les deux années avant l'adoption et elle passe à 8 % l'année de l'adoption et 10 % l'année suivante pour rechuter en raison des pertes. (Analyse Financière)	NCADET	
L'analyse financière révèle que l'endettement est raisonnable. Années 1971_1972_1973_1974_1975_1976 R1 bis (DMLT / SN hors minoritaires) 0,48 0,56 0,60 0,56 0,79 0,89 Le ratio augmente à partir de 1975 parce que la firme réalise des pertes.	NCADET	Structurellement le poids des créanciers n'est pas trop important
« Un recours à l'emprunt était inévitable (financer le programme d'investissements de 2 milliards) et il était possible car nous disposions, si j'ose dire, par rapport à nos concurrents, d'une plus grande capacité d'endettement, et aujourd'hui encore dans l'ensemble de la Chimie Européenne – passez moi le ton vulgaire des expressions que je vais employer – nous ne figurons pas parmi les plus endettés non plus d'ailleurs que parmi les moins amortis. » (Allocution du Président à l'AGO du 21 juin 1973)	NCADET	
« L'endettement à moyen et long terme a peu varié : les taux d'intérêts très élevés de cette source ont conduit Rhône-Poulenc à ne pas l'accroître » (Rapport annuel, 1974, page 1)	NCADET	

4.1.2. Analyse financière de Rhône-Poulenc sur la période 1971 à 1976

Rhône-Poulenc (En millions de francs)	1971	1972r	1973	1974	1975	1976
Chiffre d'affaires	12030	12259	14463	20351	17875	21736
Résultat net total	286	308	593	1001	-879	-364
Résultat net Groupe	253	263	565	863	-895	-338
Résultat net part des tiers	33	45	28	138	16	-26
Frais financiers (nets)	362	380	480	732	973	1135
Marge brute d'autofinancement	1301	1331	1814	2761	-214	982
Capital	1894	1894	1894	1894	1894	1894
Situation nette (Capitaux propres + intérêts minoritaires)	6698	7769	8002	8941	7904	7452
Situation nette hors minoritaires	6137	7136	7461	8298	7306	6846
Capitaux permanents (après affectation)	10188	12007	12724	13823	14023	13874
Dettes à Long et moyen termes	2972	3977	4447	4606	5787	6075
Dette à long et moyen termes	4815	5756	6386	9119	8732	9119
Actif	15290	18442	19786	24365	23458	24522
Immobilisations nettes	7584	9560	10649	11335	11942	11988
Réalisable et disponible	4849	6139	6685	8227	7585	8379
STRUCTURE	1971	1972	1973	1974	1975	1976
R1 bis (DMLT / Situation nette hors minoritaires)	0,48	0,56	0,60	0,56	0,79	0,89
R1 (DLMT / situation nette)	0,44	0,51	0,56	0,52	0,73	0,82
R2 (DLMT / Capitaux permanents)	0,29	0,33	0,35	0,33	0,41	0,44
R3	0,56	0,58	0,60	0,63	0,66	0,70
Capitaux permanents / Immobilisations nettes	1,34	1,26	1,19	1,22	1,17	1,16
Immobilisations nettes / Actifs	0,50	0,52	0,54	0,47	0,51	0,49
RENTABILITE						
Résultat net groupe / Situation nette hors minoritaires (en %)	0,04	0,04	0,08	0,10	-0,12	-0,05
Marge brute d'autofinancement / Actif (en %)	0,09	0,07	0,09	0,11	-0,01	0,04
PROFITABILITE						
Marge Brute d'autofinancement / Chiffre d'affaire (en %)	0,11	0,11	0,13	0,14	-0,01	0,05

Résultat Groupe / Chiffre d'affaires	0,02	0,02	0,04	0,04	-0,05	-0,02
Frais financiers /Marge brute d'autofinancement (en année)	0,28	0,29	0,26	0,27	-4,55	1,16
Résultat / Chiffre d'affaires (en %)	0,02	0,03	0,04	0,05	-0,05	-0,02

4.1.3. Matrice chronologique pour Rhône-Poulenc

Variables	Avant	Année adoption	Après	Commentaires
Adoption	Les principes suivis sont ceux du CNC (R11)	Application des principes comptables généralement admis sur le plan international (R12)		<i>Il s'agit d'un réel changement de principes comptable (en dépit d'exceptions)</i>
Capital	Réorganisation du groupe (R21) (R23)			
Capital		Structure par divisions (R24)		
Capital	Le groupe est coté (R31)			
Capital	Intérêt pour les actionnaires (R32)	Sous-estimation des actions par le marché (R33)		
Endettement	Émission d'un emprunt obligataire en euros-devises (1972) (R44)	La part relative de l'endettement public augmente à partir de 1973 (R43)		
Endettement	Les DMLT représentent autour de 55% des capitaux (Anafi) (R46) L'endettement est inférieur à celui des concurrents (R47)		Les DMLT Représentent autour de 70 % des capitaux propres à partir de 1975. La détérioration est due aux pertes et non à l'endettement (R46)	<i>Il faut modérer ces chiffres en prenant en compte l'inflation pour interpréter ces chiffres à partir de 1974</i>
Endettement		Bénéfices croissants en 1973 (R45)	Bénéfices en 1974 en croissance mais pertes en 1975 et 1976 (R45)	
Commentaires				

4.1.4. Matrice de synthèse de la théorie de l'agence pour Rhône-Poulenc

	Matrice de synthèse Rhône Poulenc Théorie de l'agence	
Indicateurs empiriques		Résultats
<u>Éléments infirmant le postulat P.0.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Aucun élément. 	<u>Éléments corroborant le postulat</u> <ul style="list-style-type: none"> Application des principes généralement admis sur le plan international (+) Certification internationale (+) 	<i>Le postulat est corroboré (++)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Aucun élément. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Réorganisation (+) Organisation en 8 divisions (+) 	<i>La proposition est corroborée (++)</i> <i>L'adoption prend place dans le cadre d'une réorganisation du groupe sous forme de divisions.</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Pas d'information particulière sur l'actionnariat dans le rapport annuel (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Intérêt pour les actionnaires (+) Le groupe est coté (+) Sous-estimation de la valeur de l'action RP (+) 	<i>La proposition 'est modérément corroborée. (+)</i> <i>Le dirigeant peut vouloir envoyer un signal au marché qui sous-estime l'action.</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.3</u> <ul style="list-style-type: none"> Aucun élément. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Aucun élément. <u>Éléments infirmant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Aucun élément. 	<i>La proposition n'est pas corroborée (-)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.2.1</u> <ul style="list-style-type: none"> La part relative de l'endettement est faible relativement aux capitaux propres. (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Besoins financiers (demande d'autorisation en AG en 1972) (+) La part de dette « publique » tend à croître à partir de l'année de l'adoption. (+) 	<i>La proposition est plutôt corroborée. (+)</i> <i>Bien que l'endettement ne soit pas trop important, la part de la dette publique augmente. (+)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.2.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Aucun élément. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Emprunt obligataire international en euro-francs. (+) 	<i>La proposition est corroborée. (+)</i> <i>L'entreprise a émis en N-1 un emprunt international. Avant → coûts d'agence de la dette.</i>

4.2. Théorie institutionnelle pour Rhône-Poulenc (RP)

4.2.1. Codage des données de Rhône-Poulenc : matrice thématique des variables de la théorie institutionnelle

ELÉMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
ADOPT		
« Les nombres de 1972 sont repris et retraités. « pour disposer d'une base de comparaison significative et en raison de l'adoption pour les comptes de 1973 de principes comptables généralement admis sur le plan international, les données financières de 1972 ont été recalculées » (Rapport annuel, 1973)	REF_INTER	Retraitement des comptes de 1972
« à compter du premier janvier 1979, le Groupe a appliqué la nouvelle norme internationale en matière de comptabilisation des intérêts intercalaires qui sont désormais portés à l'actif dans les catégories d'immobilisations correspondantes et amortis au même rythme que celles-ci. » (RA 1979)	ADOP_EFF	Application d'une norme internationale (en N+7) Peu significatif
Une partie est intitulée « préparation des états financiers consolidés » « A partir de l'exercice 1973, la société a décidé, pour les besoins de la préparation des états financiers du groupe, d'appliquer les principes comptables généralement admis sur le plan international...la société a également décider de soumettre les états financiers du groupe à une vérification approfondie (audit) conforme aux normes internationales. » (page 7 du rapport annuel de 1973)	ADOP_EFF	Adoption des principes admis sur le plan international en 1973
Un peu plus loin on peut lire « L'harmonisation des principes comptables se poursuivra en 1974, celle-ci devant être atteinte lors de l'établissement des comptes consolidés au 31 décembre 1974. » (Rapport annuel de 1973, page 3)	ADOP_EFF	Harmonisation des comptes en 1974 Conséquence de l'adoption
« ...en conformité avec les principes comptables généralement admis sur le plan international, sous réserve de l'absence de provision relative aux coûts des retraites et la non publication d'information sur les secteurs d'activité et les zones géographiques... » (Rapport des auditeurs, 1977)	NADOP	Exceptions Les auditeurs émettent des réserves sur certains points

ELÉMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
« Les états financiers consolidés ne présentent pas les informations relatives aux secteurs d'activité et aux zones géographiques requises par les principes comptables généralement admis sur le plan international pour les exercices clos à partir du 31 décembre 1977 » (Rapport annuel 1977, p.2 partie : comptes et commentaires financiers)	NADOP	Pas d'information sectorielle
En 1982, les dirigeants du groupe basculeront de la norme 8 à la norme 52. A compter du premier janvier 1982, les éléments exprimés en devises étrangères sont convertis suivant une nouvelle norme. » (RA, 1982)	ADOP_EFF	SFAS 52 (N+10)
COERC		
Idem. Cas précédents		
MIMETISME		
« Je voudrais faire ici une parenthèse. Bien que les sociétés que nous avons absorbées exerçassent surtout leur activité en France, nous avons un peu près réussi à maintenir , comme vous l'a montré un autre graphique, la formule dite des quatre quarts ou plutôt des deux moitiés, <u>une moitié de nos exportation étant vendue en France et l'autre à l'étranger</u> , grâce à nos exportations – <u>nous figurons depuis dix ans parmi les trois premiers exportateurs français</u> – soit à nos fabrications en d'autres pays. Est-ce à dire que nous soyons une société, comme on dit multinationale ? (Allocution du Président, AGO du 21 juin 1973)	MOD_INTER	Une des sociétés françaises les plus internationale Donc appartenance au multinationales (Même si discours contraire ci-après)
(...) Nous restons très simplement une entreprise française dont les implantations extérieures, si <u>elles nous posent maints problèmes</u> , servent les intérêts généraux de notre pays, en même temps qu'elles contribuent de façon appréciable à la création de nos revenus » (Allocution du Président, AGO du 21 juin 1973)	INCERT_INTER	Implantations à l'étranger qui sont des sources d'incertitude (Discours légitimant en interne)
« Tant en valeur absolue qu'en valeur relative, les investissements de Rhône-Poulenc situent son <u>caractère international très en retrait par rapport à celui de ses concurrents</u> (...) Le caractère international du Groupe Rhône-Poulenc apparaît donc comme modeste en regard de celui de ses grands concurrents. Il faut rappeler que la dimension internationale, aujourd'hui si décriée, était un des objectifs prioritaires que les derniers plans nationaux assignaient à l'industrie française. C'est grâce à l'effort de restructuration et de concentration de l'industrie chimique privée française autour de Rhône-Poulenc depuis 1968 que le Groupe a pu parvenir à une place honorable sur la scène internationale. L'écart qui le sépare des autres grands chimistes est à la mesure de l'effort qui reste à faire » (Document : « RP Les investissements du Groupe à l'étranger, 1977, HEC 12 593)	MOD_INTER	Les concurrents sont plus internationalisés (groupe de référence)

ELÉMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
« Au départ l'objectif majeur a été ce qu'on peut appeler un changement d'échelle. Dans un monde où s'affrontent des groupes disposant de considérables moyens, il s'agissait de faire accéder Rhône-Poulenc à une dimension internationale. »	INCERT_INTER	Changement d'échelle
PROFESSIONNALISATION		
le vendredi 29 juin 1973 qu'a été signée à Londres par E.H Burgess, pour l'Australie, P.Howards Lyons pour le Canada, Roger Caumeil pour la France (au nom de l'Ordre des experts-comptables et des comptables agréés), Dr Krafft Von der Tann, pour l'Allemagne, Shozo Tatsumi pour le Japon, J. Fressynier pour le Mexique, J.W. Schoonderbeek pour les Pays-Bas, Sir Henry Benson, pour le Royaume Uni et l'Irlande (au nom de l'ICAEW, de l'ICAS, de l'ICAI, de l'ACCA, du CIMA et de l'Institute of Municipal Treasurers) et Wallace E. Olson (au nom de l'AICPA) la charte constitutive de l'IASC ; (source : Robert Obert, Chapitre VIII)	PROF_NORM	Création de l'IASC en 1973 année de l'adoption de normes alternatives par RP
« à condition de recueillir les deux tiers des voix, émettre en son propre nom des propositions (y compris des amendements aux décisions prises antérieurement) sous forme de projets faisant l'objet d'une publication (appelés <i>exposure drafts</i>)". Ces projets devaient "ensuite être adressés aux organismes professionnels habilités à participer aux congrès internationaux". Ils pouvaient "être aussi adressés aux gouvernements, marchés de valeurs mobilières, agences gouvernementales ou autres agences choisies par le comité". "Un laps de temps suffisant "devait" être ensuite prévu pour permettre à un projet d'être commenté", le Comité devait "ensuite reconsidérer ses propositions initiales, les approuver, les modifier, ou les abandonner le cas échéant". "Aucun principe fondamental (standard) ne pourra" disaient les statuts "être publié s'il n'a pas été approuvé par un vote recueillant au moins les trois quarts des voix. Tout principe ainsi approuvé sera publié par les organisations professionnelles participantes dans les pays signataires de la charte, ainsi que dans les pays auxquels appartiennent les membres associés. Ces principes seront également adressés aux autres organisations professionnelles habilitées à participer aux congrès internationaux, aux gouvernements, aux marchés de valeurs mobilières, aux agences gouvernementales et autres agences choisies par le comité." Il est précisé par ailleurs que "les opinions dissidentes ne devront figurer dans aucun des projets et principes publiés par le Comité. Cependant, les projets indiqueront, dans leur préambule et dans leur argumentation, les arguments "pour et contre" l'adoption de tel principe". » (l'article 4 des statuts). (source : Robert Obert, Chapitre	PROF_NORM	

ELÉMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
VIII)		
<p>(L'article 1 de la charte de IASC, 1973)</p> <p>" Les organisations professionnelles signataires de la présente conviennent collectivement :</p> <p>(a) d'établir et de faire fonctionner un Comité international des principes comptables (<i>International Accounting Standards Committee</i>) ; les conditions d'admission et les pouvoirs de cet organisme sont énoncés ci-dessous. Il aura pour fonction d'élaborer et de publier, dans l'intérêt du public, des principes de base qui devront être respectés lors de la présentation des comptes vérifiés et des rapports financiers, ainsi que d'assurer l'application de ces principes à l'échelon mondial ;</p> <p>(b) d'apporter leur soutien aux principes publiés par le Comité ;</p> <p>(c) de faire tout ce qui en leur pouvoir pour :</p> <p>(i) veiller à ce que les comptes publiés respectent ces principes, ou bien, s'ils ne les respectent pas, qu'il soit précisé dans quelle mesure, et persuader les gouvernements, les autorités contrôlant les marchés des valeurs mobilières et le monde de l'industrie et des affaires d'exiger que les comptes publiés soient conformes à ces principes ;</p> <p>(ii) veiller à ce que les contrôleurs des comptes s'assurent que les comptes respectent ces principes. si les comptes ne respectent pas ces principes, le rapport de contrôle des comptes devra soit faire mention de cette non-conformité dans les comptes eux-mêmes, soit indiquer dans quelle mesure les comptes ne sont pas conformes à ces principes ;</p> <p>(iii) veiller à ce que, aussi rapidement que possible, des mesures appropriées soient prises à l'encontre des contrôleurs des comptes dont les rapports ne sont pas conformes aux exigences mentionnées en (ii) ci-dessus ;</p> <p>(d) veiller à ce que ces principes soient acceptés et observés à l'échelon international. »</p>	PROF_NORM	
« En 1973, la révision n'avait porté que sur les sociétés françaises consolidées du Groupe ; en 1974 elle a englobé les sociétés étrangères. Afin de permettre une comparaison significative entre les deux exercices, les comptes publiés en 1973 ont été rétroactivement corrigés pour adapter aux normes internationales les comptes des sociétés étrangères »	PRESC_AUDIT	Certification des comptes par Coopers et Lybrand

ELÉMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
Le rapport d'audit est appelé « Certification », il est fait aux principes comptables généralement admis sur le plan international. Le cabinet <i>Coopers & Lybrand</i> et les Commissaires aux comptes français, messieurs Jacques de Bois et Jean Bordez ont signé le rapport de certification, le 27 mai 1974. En revanche, il n'y a pas d'indication sur le lieu. On peut d'ores et déjà souligner que l'application du référentiel est incomplète puisque trois exceptions sont données, les retraites, les méthodes de conversion des immobilisations et les « petites filiales ».	PRESC_AUDIT	
La norme américaine SFAS 34 publiée en 1979 stipule que les frais financiers doivent s'ils sont significatifs être incorporés dans le coût des immobilisations nécessitant un certain temps pour être achevée (Les comptes consolidés, 1984, Francis Lefebvre, n°2013 p.107).	PROF_NORM	SFAS 34 en 1979 Att ! après l'adoption
« L'interprétation actuelle de la législation française en vigueur n'oblige pas à provisionner le coût des compléments de retraites et de préretraites versées au personnel par l'intermédiaire de caisses de retraites internes...or, en application des principes comptables généralement admis sur le plan international, ces coûts doivent être provisionnés. » (p.3)	PROF_NORM	
« Les comptes consolidés ont été révisés pour la troisième année consécutive par nos commissaires aux comptes <u>et par un cabinet d'audit international</u> ». (Comptes clos le 31/12 /75)	PRESC_AUDIT	Certification internationales « durable »

4.2.2. Matrice d'effets pour Rhône-Poulenc

	Avant	Adoption (1973)	Après
Référentiel	CNC	1973 – Principes comptables généralement admis sur le plan international	
Normes			Application de la FAS 8 en 1976. Application de la FAS 52 en 1982.
Pratiques	Intégration globale Mise en équivalence	Intégration globale Mise en équivalence	Comptabilisation des intérêts intercalaires en 1979.
		Exceptions : Provisions pour retraites Méthodes de conversion Petites filiales	Non - divulgation des informations sectorielles en 1977.
Certification	Rapport des CAC français	Certification internationale des sociétés françaises	Certification de toutes les sociétés par le CAC et par des auditeurs
Implémentation	N.S.	N.S.	Harmonisation des principes comptables à l'intérieur du Groupe des filiales fin 1974
	L'adoption est plutôt symbolique		

4.2.3. Matrice de synthèse de la théorie institutionnelle pour Rhône-Poulenc

	Matrice de synthèse Rhône-Poulenc Théorie institutionnelle	
Indicateurs empiriques		Résultats
<u>Éléments infirmant la proposition I.0.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Principes comptables généralement admis sur le plan international (+) 	<u>Éléments corroborant la proposition.</u> <ul style="list-style-type: none"> Exceptions Pas d'info 	<i>La proposition est corroborée. (+)</i> <i>L'adoption est bien symbolique puisqu' il y a des exceptions</i> <i>Néanmoins application <u>US GAAP</u> après.</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.1.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Pas de Loi en France (-) Règles non obligatoires (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> 	<i>La proposition n'est pas corroborée. (-)</i> <i>Il n'y a pas de contrainte ni législative, ni réglementaire.</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.1.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Pas de cotation à l'étranger (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Cotation en France. (+) 	<i>La proposition n'est pas corroborée. (-)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.2.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Les concurrents sont internationaux (+) Changement d'échelle (+) Parmi les trois premiers exportateurs français (+) 	<i>La proposition est corroborée. (+)</i> <i>Mimétisme par rapport aux entreprises multinationales.</i> <i>RP se réfère très nettement aux multinationales (modèle) + lien par le biais des concurrents + incertitude (changement d'échelle)</i>
<u>Éléments corroborant la proposition I.3.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Normalisation comptable dominée par les professionnels américains (+) Développement de normes importantes pendant la période Création de l'IASC 	<i>La proposition est corroborée. (+)</i> <i>Les professionnels américains disposent d'un corps de doctrine non négligeable</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.3.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Les comptes sont certifiés par Coopers et Lybrand (+) 	<i>La proposition est corroborée. (++)</i> <i>Certification par Coopers et Lybrand concomitante de l'adoption</i>

5. Adoption des principes comptables appliqués au domaine pétrolier par Elf

5.1. Théorie de l'agence pour Elf

5.1.1. Codage des données de Elf : matrice thématique des variables de la théorie de l'agence

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
ADOP		
« Les comptes consolidés de l'exercice 1976 présentés et commentés ci-après ont été établis en tenant compte des <u>recommandations du conseil national de la comptabilité</u> et sous la seule responsabilité de la direction générale de la SNEA. » (Elf, Rapport annuel de 1976, éléments financiers et statistiques consolidés)	NADOP	
« Les comptes de l'exercice 1976, présentés ici, diffèrent sur certains points de ceux publiés en juin 1977, qui n'étaient pas certifiés. Certains principes retenus à l'époque ont été revus, ce qui a entraîné quelques rectifications. » (Elf, Rapport annuel de 1977 : C1)	NADOP	
« Ces principes comptables ont été suivis par l'ensemble des sociétés consolidées ; les <u>principes appliqués au domaine des activités pétrolières sont ceux généralement appliqués par les sociétés internationales</u> . Les principes comptables retenus pour l'établissement des comptes consolidés diffèrent de ceux appliqués en 1977. » (Elf, Rapport annuel 1978, page 54)	ADOP_REF	<i>Principes appliqués par les entreprises internationales</i>
SOCMA		
« La restructuration (...) se traduira par le regroupement au sein d'une filiale à 100 % de la SNPA, la société nationale ELF ACQUITAINE (production), des actifs miniers en France, et de l'ensemble des moyens techniques du Groupe dans le secteur de l'exploration et de la production et par l'apport par l'E.R.A.P. de tous ses actifs à la SNPA qui deviendra la Société Nationale ELF ACQUITAINE (SNEA). Par décision de l'assemblée générale extraordinaire réunie le 9 juillet 1976, les principaux éléments du patrimoine de l'ERAP ont	SOCMA	<i>Restructuration des participations avant l'adoption</i>

été apportés à une structure ad hoc : la Société Nationale Elf Aquitaine. En septembre 1976, l'entreprise de Recherche et d'Activité Pétrolières (ERAP) et sa principale filiale, la société National des Pétroles d'Aquitaine (SNPA), furent restructurées avec effet rétroactif au premier janvier 1976. » (Source)		
« De même, la restructuration a transformé votre société, à l'exception de son établissement gabonais, en <u>une holding</u> et les revenus de vos gisements français, se situent désormais chez sa filiale SNEA (P). Dans ces conditions, plus encore que par le passé, une analyse financière et économique ne peut s'effectuer que sur les comptes consolidés, qui sont joints en annexe de ce rapport. » (Rapport annuel, 1976, page 16)	SOMA	<i>Quasi-Holding</i>
« Présentation des comptes. Du fait des apports de la SNEA, ces comptes ne font plus état des activités de production et de recherche qu'exerçait directement votre société, mais les apports reçus de l'ERAP y ont par contre introduit des activités directement exploitées au Gabon, outre un important portefeuille de filiales et participations, notamment dans les secteurs pétroliers de la recherche-production et du raffinage-distribution. Ce portefeuille joint à celui que votre société détenait déjà et aux actions de la SNEA acquises en contrepartie des apports à cette filiale, <u>donne à votre société un caractère prépondérant de Holding</u> . » (Rapport annuel 1976, page 17)	SOCMA	
« (...) En effet, la mise en place des structures nouvelles du Groupe n'a pas permis la présentation, cette année, dans les délais requis, de comptes consolidés certifiés » (RA, 1976, éléments financiers et statistiques consolidés).	SOCMA	<i>Changement de structure</i>
LEVCAP		
« As a result of a survey carried out in 1979, it is estimated that the number of shareholders exceeds 160 000. <u>The number of foreign shareholders has increased considerably.</u> Our share are included in the portfolio of most institutional investors. In 1979, the Elf Aquitaine share was held by most of the unit trusts « SICAV », which together hold nearly 5 % of the share capital of the company » (Rapport annuel 1979, version anglaise : 50) « Actionnariats : il résultait d'estimations établies au cours de 1979 que le nombre de nos actionnaires était supérieur à 160 000. Ce chiffre, d'après quelques tests, serait actuellement un peu supérieur. Le nombre d'actionnaires étrangers est en hausse. Notre titre est le plus généralement présent dans le portefeuille des investisseurs institutionnels français » (Rapport annuel 1980 : 54)	CAPDISP_LEV_ETR	<i>Augmentation du nombre d'actionnaires étrangers après</i>

« Le groupe...souhaitait publier des comptes consolidés en raison de la part non négligeable de son <u>capital détenu par le public</u> » (Ernst et Whinney, 1981, page 113)	CAPDISP	<i>Diffusion du capital</i>
« ...en raison du fait que cette consolidation améliorerait la crédibilité du nouveau groupe au sein du marché financier. Le groupe souhaitait que ses comptes soient acceptés par les principaux marchés financiers, <u>au cas ou de nouveaux besoins financiers importants naîtraient dans le futur</u> » (Reprise d'Entretien avec Ernst & Whinney, 1981, page 113)	CAPDISP_LEV_ETR	<i>Besoins financiers</i>
« Les études auxquelles se sont livré un certain nombre d'investisseurs financiers, tant français qu'étrangers, sur notre titre lui ont été très favorables et ont contribué à la progression de son appréciation boursière. » (Rapport annuel, 1978, page 48). (...) « le nombre d'actionnaires est de 160 000 et que <u>le nombre d'actionnaires étrangers s'est accru</u> » (Elf, Rapport annuel, 1979, page 50)	CAPDISP	<i>Amélioration du cours de bourse</i>
« Les cours du titre Aquitaine ont suivi ces derniers mois ceux des valeur industrielles françaises dans leur profonde dépression. (...) Le titre Aquitaine ainsi évalué aux alentours de 2400 francs. Il se situe aujourd'hui à la Bourse de Paris aux environs du 1/9 ^e de ce chiffre et à moins de la moitié de sa valeur intrinsèque comptable. Je ne puis que souligner l'incohérence de ces estimations et d'un point de vue général, les périls que ceci comporte quant à l'avenir du financement de nos entreprises ; des affaires de caractéristiques comparables aux Etats Unis atteignent actuellement des valorisations boursières plusieurs fois plus élevées. » (Pierre Guillaumat, Allocution du Président à l'assemblée générale ordinaire du 9 juin 1977)	CAPDISP_LEV_FR	<i>Cours de bourse faible</i>
« Années_1974_1975_1976_1977_1978 Nombre d'actions émises_8234352_9881222_15106222_15106222_181247466 En 1975 : incorporation de 82 343 500 francs de réserves et création de 1 6 46 870 actions de 50 francs (jouissance du 1/01/1975) attribuées gratuitement aux actionnaires à raison d'une action nouvelle pour cinq actions anciennes En 1976 : Augmentation de 261 250 000 par création de 5 225 000 actions nouvelles de 50 francs portant jouissance du 1 ^{er} janvier 1976, remises à l'ERAP en rémunération de ces apports, avec prise d'effet à cette même date, approuvé par l'assemblée générale extraordinaire du 9 juillet 1976 et par les décrets des, 7 juillet et 24 août 1976. En 1978 : incorporation de 151 062 200 francs prélevés sur la prime d'apport et de création de 3 021 244 actions de 50 francs (portant jouissance du 1/1/1978) attribuées gratuitement aux actionnaires à raison d'une action nouvelle pour cinq actions anciennes. »	NCAPDISP	<i>Accroissement du nombre d'actions en circulation Les augmentations de capital n'apportent pas de numéraire</i>
« L'action était déjà cotée à Paris en 1970 » (Rapports annuels)	CAPDISP_LEV	<i>Cotation à Paris très antérieure</i>

	_FR	
« L'action de la Société National Elf Aquitaine est cotée à la bourse de Paris sous la dénomination Aquitaine (...), elle est également cotée à la Bourse de Bruxelles. » (Rapport annuel 1977 : 22)	CAPDISP_LEV_ETR	<i>Multiplication du nombre de cotations à l'étranger</i>
« L'action de la Société National Elf Aquitaine continue à être cotée à la bourse de Paris sous la dénomination Aquitaine, à terme et au comptant ; elle est également cotée aux bourses de Bruxelles, Luxembourg, Francfort et Düsseldorf. (Rapport annuel 1978, page 48)	CAPDISP_LEV_ETR	
« Place of quotation : Paris, Basle, Brussels, Dusseldorf, Frankfurt, Geneva, Luxembourg, Zurich. In 1979, the Elf Aquitaine Share is the most actively share on the Paris Exchange ; it was also the most actively traded French company share on the foreign stock exchange » (Rapport annuel 1979, page 51)	CAPDISP_LEV_ETR	
Au 31 décembre 1977, la répartition du capital était la suivante : ERAP 69,92% CDC 1,103 % Autres actionnaires 29,935 % <i>En note</i> environ 120 000 d'après un sondage effectué en 1976 (Rapport annuel, 1977, page 22)	CAPDISP_LEV_FR	<i>Contrôle étatique mais 1/3 du capital dans le public</i>
« Au 31 décembre 1978, la répartition du capital était la suivante : ERAP 69,631% CDC 1,103 % Autres actionnaires 29,266 % Les études auxquelles se sont livrés un certain nombre d'investisseurs financiers, tant français qu'étranger, sur notre titre lui ont été très favorables et ont contribué à la progression de son appréciation boursière. » (Rapport annuel, 1978, page 48)	CAPDISP_LEV_FR	<i>Idem</i>
« Petroleum certificate : On behalf ERAP : Caisse des Dépôts et Consignations issued 1 991 160 petroleum certificate of 10 F par value each in exchange for 398 232 shares. These certificates have the same rights as those attached to the shares (proportionate shares of the net assets, dividends, etc.) except for the voting rights. The certificates are quoted on the Paris stock exchange and the price follows that of the shares. Major Shareholders The decree of July the 7 th , 1976 requires ERAP to hold at least 50 % of the share capital of the Company. During the year the period of convertibility into Elf Aquitaine Shares of bonds issued in the	NCAP	<i>Particularité des certificats pétroliers</i>

<p>first half of 1976 by ERAP came to an end. After these transactions, at December 31, 1979 ERAP held 67,07 % of SNEA's share capital, Caisse des dépôts et Consignations and Union des Assurances de Paris each held at 2.2 % interest. (Rapport annuel 1979, version anglaise : 50)</p> <p>« Certificats pétroliers : La caisse des dépôts et consignation a émis pour le compte de l'ERAP 1 991 160 certificats de 10 francs de nominal en contrepartie de 398 232 actions. Ces certificats bénéficient de tous les droits attachés aux actions à l'exception du droit de vote. Il existe un marché boursier des certificats pétroliers dont les cours évoluent par référence à ceux des actions. » (Rapport annuel 1980, page 54)</p>		
« Principaux actionnaires : L'ERAP par décret du 7 juillet 1976, doit détenir plus de 50 % du capital de la société. Au 31 décembre 1980, il en détenait environ 67%. Les principaux actionnaires de la société autres que l'ERAP, sont les groupes Caisse des dépôts et consignations, des sociétés d'assurances françaises et des sociétés d'investissement. Une estimation de leur participation globale dans le capital de la SNEA conduit aux environs de 10%. » (Rapport annuel 1980, page 54)	NCAP	Pas de séparation entre les fonctions de contrôle et de propriété
« La restructuration ne modifiera pas l'équilibre entre les intérêts publics et les intérêts privés. » (Rapport annuel)	NCAP	Pas de modification du contrôle
LEVDET		
L'endettement à long et moyen terme ressort à 14,6 milliards de francs en augmentation de 2,6 milliards de francs par rapport à l'exercice 1976. Ceci conduit, malgré une augmentation de la situation nette du Groupe (+13%), à une aggravation du ratio d'endettement de 0,47 à 0,49. (Rapport annuel, 1977 : C.12)	CADET	
<p>Décomposition par devises_1976_1977_1978_1979_1980</p> <p>Francs français 5440 46% 7324 45% 6266 44% 7422 51% 8097 56%</p> <p>Dollars US_4257_36%_5212_32%_4427_31% 3892_27%_3715_26%</p> <p>DM_0_0%_0_0%_1142_8%_1137_8%_762_5%</p> <p>Livres Sterling_0_0_798_6%_855_6%_794_5%</p> <p>Autres_2128_18%_3793_23%_1551_11%_1350_9%_1165_8%</p>	CADET	<p>Proportion importante de la part en devises</p> <p>Augmentation de la part en francs français</p>
<p>Années</p> <p>1976 1977 1978 1979 1980 1981</p>	CADET	

R1 (DLMT / situation nette) 0,99 1,08 0,85 0,61 0,49 0,64 (Analyse financière)		
« L'assemblée générale autorise le Conseil d'Administration à émettre tant en France qu'à l'étranger, en francs courants et/ou en monnaie étrangère, des emprunts obligataires aux conditions qu'il avisera et dont il fixera les montants. Le montant nominal total de ces emprunts joint au montant nominal total des obligations émises antérieurement et non appelées au remboursement, ne devra pas dépasser trois milliards de francs ou la contre-valeurs en monnaies étrangères établie lors de l'émission. Cette émission restera valable jusqu'au 9 juin 1982. » (Rapport annuel, 1976, quatrième résolutions, page 38)	CADET	
Accroissement de la part relative du passif (hors capitaux propres) sur l'actif	CADET	

5.1.2. Analyse financière de Elf

Elf (en millions de francs)	1976	1977	1978 (*)	1979	1980	1981
Chiffre d'affaires	35969	38107	41023	56019	76702	104424
Résultat net total		1742	1404			
Résultat net Groupe	1479	1764	1434	5571	5817	3687
Résultat net part des tiers	144	-22	-30	-375	-521	-806
Frais financiers	1550	1494	1992	2036	3029	4276
Marge brute d'autofinancement	4976	5095	6052	11955	13911	14918
Capital	755	755	906	906	906	
Situation nette (avant affectation)	10709	11934	13902	15010	19947	28785
Capitaux permanents (avant affectation)	25084	29111	31074	35091	46347	70725
Situation nette (après affectation)	11898	13434	15010	19947	24812	31516
Capitaux permanents (après affectation)	26324	30498	31995	40302	51534	74011
Dettes à Long et moyen terme	11825	14554	12813	12083	12231	20192
Dettes à court terme (avant affectation)	20326	19748	19863	22662	37332	44814
Dettes à court terme (après affectation)	20624	20103	20346	23397	38493	46021
Actif	46948	50601	52341	63699	90027	120032
Immobilisations nettes	25168	27433	29670	31114	35776	56072
Réalisable	15413	15078	15392	23163	37742	41148
(*) retraités						
STRUCTURE						
R1 (DLMT / situation nette)	0,99	1,08	0,85	0,61	0,49	0,64
R2 (DLMT / Capitaux permanents)	0,45	0,48	0,40	0,30	0,24	0,27
R3	0,75	0,73	0,71	0,72	0,69	0,74
DLMT + DCT/ Actif	0,69	0,68	0,63	0,56	0,56	0,55
Capitaux permanents / Immobilisations nettes	1,05	1,11	1,08	1,30	1,44	1,32
Immobilisations nettes / Actifs	0,54	0,54	0,57	0,49	0,40	0,47
Réalisable et disponible sur DCT	0,75	0,75	0,76	0,99	0,98	0,89
RENTABILITE						

Elf (en millions de francs)	1976	1977	1978 (*)	1979	1980	1981
Résultat net / Situation nette	0,12	0,13	0,10	0,28	0,23	0,12
MBA / Actif	0,11	0,10	0,12	0,19	0,15	0,12
PROFITABILITE						
MBA / CA	0,14	0,13	0,15	0,21	0,18	0,14
Résultat Groupe / CA	0,04	0,05	0,03	0,10	0,08	0,04
FFI/MBA (en année)	3,21	3,41	3,04	5,87	4,59	3,49

FFI = frais financiers ; MBA = Marge brute d'autofinancement ; CA = Chiffre d'affaires

DLMT = Dettes à long et moyen terme ; DCT = Dette à court terme

5.1.3. Matrice chronologique pour Elf

Variables	Avant	Année adoption	Après	Commentaires
Adoption	Application des principes du Conseil National de la comptabilité (E11)	Application des principes comptables du secteur pétrolier identiques à ceux des sociétés internationales (E13/E14)		
Capital	Fusion entre SPA et ERAP Holding (E22)			Réorganisation + Holding
Capital	Sous-évaluation du titre (E35)		Bonne appréciation du titre (E34)	Signal
Capital	Rémunération des apports d'ERAP par création d'actions	Émission de certificats pétroliers (E31)	Distribution gratuite d'actions Augmentation de capital par incorporation de réserves	
Capital	30 % du capital dans le public (E310)	30 % du capital dans le public (E311)	Acceptation des comptes par les marchés financiers en cas de besoins de financement	
Capital	Action déjà cotée à Paris en 1970 (E37)	120 000 actionnaires en 1978 (E311)	160 000 actionnaires en 1979 (E31)	Augmentation d'un 1/3 du nombre d'actionnaires
Capital	Cotation à Bruxelles (E39)	Cotation à Luxembourg Francfort et Düsseldorf (E310)	Cotation à Bâle et à Zurich (E311)	Internationalisation du capital
Capital			Nombre d'actionnaires étrangers en hausse	
	Diminution du poids relatif des actionnaires dans le financement			
Endettement	Autorisation donnée par l'assemblée pour émettre des obligations en francs ou en devises (E44)			
Endettement	En 1977 le ratio dette sur Situation est supérieur à 1,	Le ratio est de 85 % (E43)	Ensuite diminution à 60 % (E43)	Diminution de l'endettement (moins de

	l'endettement représente la moitié des capitaux permanents (E43)			coûts d'agence de la dette)
Endettement	Le poids relatif des actionnaires et des créanciers est élevé (70%) par rapport aux actifs mais constant			
Dette	L'endettement en devises représente 55 % des dettes (E42)		Il descend à 45 % (E42)	Endettement en devise important
Commentaires				

5.1.4. Matrice de synthèse pour Elf

	Matrice de synthèse Elf Théorie de l'agence	
Indicateurs empiriques		Résultats
<u>Éléments infirmant le postulat A.0.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Non 	<u>Éléments corroborant le postulat.</u> <ul style="list-style-type: none"> Application des principes du CNC en 1976 Application des principes internationaux en 1978 	<i>Le postulat est corroboré. (++)</i> <i>Adoption des normes alternatives à partir de 1978</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Non 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Fusion préalable Holding 	<i>La proposition est corroborée en N-2. (++)</i> <i>La société a été transformée en Holding donc les comptes consolidés sont techniquement justifiés.</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Société contrôlée par l'État ERAP doit conserver au moins 50 % des actions (décret) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Société cotée depuis 1970 Sous-estimation du titre en N-1 et meilleure appréciation en N+1 Passage de 120 000 à 160 000 (augmentation de 1/3) actionnaires entre 1978 et 1979 Émissions de certificats pétroliers (ASDV) 	<i>La proposition est modérément corroborée (N, N+1) (+)</i> <i>L'adoption (certifiée) est concomitante d'une émission de titres de capitaux propres. Toutefois ces titres sont sans droits de vote. Donc ils créent un conflit entre anciens et nouveaux actionnaires</i> <i>Pas de séparation du contrôle et de la propriété car contrôle étatique</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.3</u> <ul style="list-style-type: none"> Non 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Cotation à Bruxelles en 1976 Cotation en Allemagne en 1977 Cotation en Suisse en 1978 Acceptation des états financiers par les marchés financiers (but) 	<i>La proposition est corroborée. (++)</i> <i>L'adoption va de paire avec les cotations à l'étranger.</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.2.1</u>	<u>Éléments corroborant la proposition)</u>	<i>La proposition est infirmée. (-)</i>

	Matrice de synthèse Elf Théorie de l'agence	
Indicateurs empiriques		Résultats
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diminution du ratio d'endettement (-) ▪ La poids relatif créanciers/actionnaires est élevé mais globalement constant 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <u>Autorisation</u> pour émettre 3 milliards de francs d'emprunts obligataires (+) 	<i>Mais l'autorisation peut être interprétée comme le signe de besoins de financements importants</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.2.2</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Diminution de cette part relative de 55 à 45 % (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ L'autorisation donnée concerne aussi les emprunts en monnaie étrangère (+) ▪ Part importante des dettes en devises (+) 	<i>La proposition est corroborée. (+)</i> <i>Pas de changements significatifs de la part relative d'endettement en devises sur la période</i>

5.2. Théorie institutionnelle pour Elf

5.2.1. Codage des données de Elf : matrice thématique des variables de la théorie institutionnelle.

ELÉMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
ADOPT		
« Les états financiers consolidés de 1976 sont présentés à l'Assemblée générale du 9 juin 1977 suivant les normes du Conseil national de la comptabilité. » (Rapport annuel, 1976)	REF_FR	Application des règles françaises en 1970
Les comptes de l'exercice 1976 (il s'agit des comptes de l'année 1976 retraité en 1977), présentés ici, diffèrent sur certains points de ceux publiés en juin 1977, qui n'étaient pas certifiés. Certains principes retenus à l'époque ont été revus, ce qui a entraîné quelques rectifications. (Rapport annuel, 1977 : C1)	ADOP_EFF	
Le groupe pratiquait la consolidation depuis quelques années mais n'avait jamais appliqué un système comptable homogène à toutes les sociétés. » (Ernst et Whinney, 1981, page 112).	NADOP	L'introduction des normes permet d'homogénéiser les pratiques
« Ces principes comptables ont été suivis par l'ensemble des sociétés consolidées ; les principes appliqués au domaine des activités pétrolières sont ceux généralement appliqués par les sociétés internationales. Les principes comptables retenus pour l'établissement des comptes consolidés diffèrent de ceux appliqués en 1977. » (Rapport annuel 1978, page 54).	REF_INTER	
Tableau de financement consolidé en 1976 (Rapport annuel, 1977, page C.5)	ADOP_EFF	
Ensuite, la rubrique « Immobilisations industrielles et immobilisations en cours » dans les états financiers de 1977 est scindée en deux rubriques « immobilisation industrielles » d'une part et « Immobilisation de production pétrolière » d'autre part. Antérieurement les travaux engagés pour le développement de gisement étaient comptabilisés à leur coût de revient et généralement amortis selon le mode linéaire sur la durée de production estimée, éventuellement selon la méthode de l'unité de production. Les immobilisations de production pétrolières (forages d'exploration productifs, dépenses de développement et de mise en production des champs) sont amorties « selon la méthode de l'unité de	ADOP_EFF	

<i>production</i> (RA 1978, page 54, note 1) »		
« les droits miniers figurants en 1977 en immobilisations incorporelles...ont été reclassés en immobilisations industrielles » (RA, 1978, page 59).	ADOP_EFF	
« Les dépenses d'exploration sont totalement amorties dans l'exercice. Les dépenses d'étude, de recherches scientifiques et techniques sont passées en charges. » (ELF, Rapport annuel, 1977, nota de la note 6, C.6)	NADOP	On soulignera le changement
« Les forages d'exploration sont immobilisés. Quand il s'avère que ces forages n'aboutissent pas à la découverte de réserves commercialisables leur coût est passé en charges. » (RA, 1978, page 54)	ADOP_EFF	
Informations sectorielles Ventilation par activité : exploration production / raffinage distribution / chimie hygiène santé habitat, Holding Finance négoce et autres Ventilation par zones géographiques :	ADOP_EFF	Information sectorielle
COERC		
Second projet de septième Directive (COM (78) 703 Final. (publié en janvier 1979)	COER_CE	
Publication d'un projet de septième directive en 1978 exigeait d'un groupe qu'il publia la ventilation du montant net du chiffre d'affaires par catégorie d'activités ainsi que par marchés géographiques (Eglen, 1983 page 113)	COER_CE	
Publication du Projet révisé du CNC en 1978 Le Groupe est composé de la société mère et des sociétés dépendantes (majorité du capital, majorité des droits de vote, pouvoir de désigner la moitié des membres du conseil d'administration, de surveillance) Les sociétés associées sont celles sur lesquelles les sociétés du Groupe exercent une influence notable par application d'une politique délibérée, présumée si 20 % des droits de vote et justifiable en dessous (CNC 1978)	COER_ETAT	
Idem. Cas précédents	COER_ETATS	
« Les zones géographiques où elles opèrent et les principales activités qui y sont exercées par la société mère ou par les principales sociétés affiliées ; pour l'application du principe directeur relatif à la publication d'informations, on entend par zones géographiques des groupes de pays ou des pays pris isolément, comme chaque entreprise le jugera approprié dans sa situation particulière. Il n'existe pas de méthode unique de regroupement convenant à toutes les	COER	

entreprises ou dans tous les cas, mais les facteurs à prendre en considération par une entreprise comprendront l'importance des opérations réalisées dans les différents pays ou zones ainsi que les effets sur sa compétitivité, la proximité géographique, les affinités économiques, les similitudes d'environnement industriel et commercial et la nature, l'échelle et le degré d'interrelation entre les activités de l'entreprise dans les divers pays. » (OCDE)		
MIMETISME		
« Les études auxquelles se sont livrés un certain nombre d'investisseurs financiers, tant français qu'étrangers, sur notre titre lui ont été très favorable et ont contribué à la progression de son appréciation boursière. » (Rapport annuel, 1978, page 48). (...) « le nombre d'actionnaires est de 160 000 et que <u>le nombre d'actionnaires étrangers s'est accru</u> » (Rapport annuel, 1979, page 50)	INCERT_INTER	
« ...en raison du fait que cette consolidation améliorerait la <u>crédibilité du nouveau groupe</u> au sein du marché financier. Le groupe souhaitait que ses <u>comptes soient acceptés par les principaux marchés financiers</u> , au cas ou de nouveaux besoins financiers importants naîtraient dans le futur » (Ernst & Whinney, 1981, page 113)	INCERT_INTER	
« Les grosses compagnies utilisaient déjà toutes la méthode du Succesfull effort » (Briloff, 1981, page 66)	MOD_LEAD	
La méthode d'intégration proportionnelle est une invention française. Elle est susceptible de s'appliquer aux sociétés communautaires d'intérêt. « Lorsqu'il s'agit de sociétés 'fermées', la consolidation est réalisée par l'intégration proportionnelle. » (CNC 68). « Depuis 1977, la consolidation est subordonnée à la détention au niveau de la compagnie française des pétrole d'un pourcentage de contrôle minimum de 20 %. » (RA, 1978, A10). Compagnie Française des Pétroles recoure à l'intégration proportionnelle.	MOD_FR	Total utilise l'intégration proportionnelle
« une grande part de la production de la Compagnie Française des Pétroles aurait été exclue de la consolidation parce que la CFP, à l'instar des Grands Groupes Européens, détenaient de nombreuses quotes-parts de champs pétroliers sous forme de « sociétés communautaires d'intérêt » que la pratique anglo-saxonne ignorait (du moins sous la même forme) et excluait de la consolidation. Sur ce point comme sur un certain nombre d'autres points, les normes étrangères ne convenaient pas pour donner une représentation significative des groupes français ; des normes nationales étaient donc inévitables, même si elles se conformaient le plus possible à la pratique éprouvée des pays plus avancés dans l'usage de cette technique. » (Bertrand d'Illier, in Ernst et Whinney, 1985, p.66).	MOD_FR	Pratiques de Total le concurrent français
Question : Pourquoi Total n'a pas adopté les normes internationales alors que Elf l'a fait ?	MOD_SECT	Influence des auditeurs qui

<p>C'est une question personnelle, Max Guérard (CNC) était en charge de la comptabilité chez Total, très franco-français, il ne voulait pas des normes américaines... influencé par le droit, toutefois nécessité d'un rapprochement. On admet la nécessité d'une citadelle franco-française. (Si je me souviens) Gosselin était le directeur comptable de Elf, influence de l'industrie évidente. Il existe des normes américaines pour le pétrole. En effet, les normes américaines pétrolières sont bien documentées or l'exploration production, c'est vital. IAS pas de norme pétrolière. (Entretien avec Gilbert Gélard)</p>		sont les agents de transmission des normes
<p>« L'information donnée par les sociétés américaines est souvent citée à l'étranger comme un modèle vers lequel il faut tendre alors que les critiques qui lui sont adressées aux Etats-Unis deviennent d'année en année de plus en plus sévère » (Gajan et Waël, in Analyse Financière, 4^{ème} trimestre 1976)</p>	MOD_LEAD	Les multinationales américaines sont un modèle
PROFESSIONNALISATION		
<p>« L'adoption des normes internationales à l'époque est un problème de perception, les comptes français, marqués par la fiscalité ne pouvaient pas voyager, ils sont donc confinés à la France. Il y a une flexibilité remarquable et un prestige de la profession comptable d'où l'influence des cabinets d'audit [...] J'ai travaillé pour Elf après de 1982 à 1987, les auditeurs étaient Castel-Jacquet et aussi Ernst et Whinney, les auditeurs sont une intrusion anglo-saxonne, ils certifient les comptes en référence / avec les normes américaines. Les normes ont été introduites par le Biais du reporting intra-groupe. » (entretien avec Gilbert Gélard.)</p>	PRESC	La réceptivité des managers peut freiner l'adoption Pas de mimétisme par rapport à CFP
<p>« L'observateur étranger est frappé par le fait qu'aux Etats-Unis les présentations comptables sont assujetties très étroitement aux règles de la SEC et aux « principes comptables généralement admis » définis par le FASB et appliqués avec rigueur par les grands cabinets » (Gajan et Waël, in Analyse Financière, 4^{ème} trimestre 1976)</p>	PROF_NORM	Lien entre les normes et les professionnels aux États-Unis
<p>« La présente étude s'inspire des ouvrages publiés chaque année par les experts-comptables de Grande-Bretagne et des États-Unis... » (OECCA, 1978).</p>	PROF_ORG	Les professionnels sont influencés par les pratiques anglo-saxonnes
<p>Le projet initial présenté par le Secrétariat comprenait une liste de neuf concepts fondamentaux et une classification en concepts comptables, bases comptables et méthodes comptables. Les concepts n'étaient autres que les caractéristiques de base de la comptabilité financière (<i>basic features of financial accounting</i>) formulées par la norme américaine APB 4. La classification</p>	PROF_NORM	Le référentiel est proche des pratiques anglo-américaines

en trois stades figurait in extenso dans le SSAP 2 émis par l'ASC britannique. Il en est de même de l'adoption du principe de prééminence. (Robert OBERT : chap VIII, page 37/66)		
Norme IAS 1 : ‘publicité des méthodes comptables’ <i>Disclosure of accounting policies</i> - adoptée à l'unanimité en séance plénière tenue à Londres novembre 1974 -applicable à compter du 1 janvier 1975	PROF_NORM	IAS 1
norme IAS 2 : ‘Evaluation et présentation des stocks dans le contexte du coût historique’ approuvée en juillet 1974 par la séance plénière de l'IASC. adoptée en juillet 1975.	PROF_NORM	IAS 2
En 1975, le calendrier de l'IASC fait référence à huit normes en préparation : Projet n° 3 : Les comptes consolidés et la méthode de mise en équivalence. Projet n° 4 : Comptabilisation des amortissements des immobilisations Projet n° 5 : L'information que doit fournir l'entreprise dans ses états financiers Projet n° 6 : Comptabilisation des opérations avec l'étranger Projet n° 7 : Comptabilité et inflation Projet n° 8 : Tableau des emplois et ressources Projet n° 9 : Présentation du compte du résultat Projet n° 10 : Comptabilité des frais de recherche et de développement (Source : IASC)	PROF_NORM	Projets IAS
La norme IAS 4 : « Comptabilisation des amortissements » approuvée en juillet 1976	PROF_NORM	IAS 4
La norme IAS 5 « informations que doit fournir l'entreprise dans ses états financiers » adoptée en juillet 1976 « les états financiers comprennent le bilan, le compte de résultats, les notes annexes et les autres états et documents qui sont considérés comme partie intégrante. Ces états sont indispensables entre autres pour procéder à des évaluations et prendre des décisions financières ». « Les informations nécessaires à cet usage vont souvent au delà du minimum requis pour satisfaire aux exigences de la loi ou des autorités administratives ».	PROF_NORM	IAS 5 Norme sur le contenu des états financiers

Norme IAS 6 « variation de prix » 0148780329 adoptée en mars 1977 mise en application à compter du 1 janvier 1978. "conformément à la norme comptable n° 1 ‘Publicité des méthodes comptables’, les entreprises doivent présenter dans leurs états financiers une information décrivant les procédures adoptées pour refléter l'effet sur les états financiers des variations de prix spécifiques, des variations du niveau général des prix, ou la combinaison de ces deux types de variations. Lorsque de telles procédures n'ont pas été mises en place, il convient de les mentionner ".	PROF_NORM	
Norme IAS 7 : ‘tableau de financement’ approuvé en mars 1976 applicable à compter du 1 janvier 1979. Requière un tableau de financement devait faire partie intégrante des états financiers et devait être présenté au titre de chaque exercice pour lequel est fourni le compte de résultat.	PROF_NORM	IAS 7 tableau de financement
« la mise en place des structures nouvelles du Groupe n’a pas permis la présentation, cette année, dans les délais requis, de comptes consolidés certifiés » (rapport annuel, 1976, éléments financiers et statistiques consolidés).	NPRESC	
Idem en 1978 mais : les principes de référence sont les principes internationaux apparition de « New York, le 11 mai 1979 Ernst et Whinney » (rapport annuel 1977, page 60).	PROF_CERT	Certification localisée à New York
Le cumul des normes FASB : 1973 à 1978 1973 1974 1975 1976 1977 1978 1 2 4 13 15 21 3 5 14 16 22 6 17 23 7 18 24 8 19 9 20 10 11 12	PROF_NORM	L’année 1977 voit la création de 6 normes soit 30 % des normes Le FASB n’est pas dominé par les professionnels, mais en l’absence de cotation, seuls les professionnels peuvent imposer ces normes en France

1 2 9 2 6 4 1,00 0,67 0,75 0,14 0,30 0,17 (Source : tableau élaboré par l'auteur) (Voir graphique correspondant dans le corps de la thèse)		
« SFAS 2 (10/74) : Comptabilité des coûts de recherche et développement SFAS 8 (10/75) : Comptabilité pour la traduction des transactions en devises étrangères et pour la conversion des états financiers en devises SFAS 14 (12/76) : Rapports financiers pour les segments. SFAS 19 (12/77) : Rapports et comptabilité financière pour les sociétés qui produisent du gaz et du pétrole. »	PROF_NORM	
« La norme n° 3 relative aux comptes consolidés a été adoptée en mars 1976 et mise en application le 1 juillet 1977. (Elle définissait les notions de société participante, de société dépendante, de filiale, de société mère et d'états financiers consolidés, de contrôle, de groupe, d'intérêts minoritaires, de capital ordinaire, de société apparentée, d'influence significative, de méthode mise en équivalence. (IAS 3). »	PROF_NORM	IAS 3
« Publication de la SFAS 14 en vigueur depuis le 15 décembre 1977 »	PROF_NORM	FASB 14

5.2.2. Matrice d'effets pour Elf

	Avant (1977)	Adoption (1978/1979)	Après 1980
Référentiel	CNC	International	
Normes		Normes SFAS 19	
Pratiques		Capitalisation frais exploration Reclassement immobilisation Informations sectorielles	
Présentation	Présentation d'un tableau de financement avant		
Certification	Certification en 1977		
Implémentation		Les normes sont utilisées pour homogénéiser les pratiques de consolidations au sein du groupe.	
	L'adoption n'est pas symbolique		

5.2.3. Matrice de synthèse de la théorie institutionnelle pour Elf

Matrice de synthèse Elf		
Indicateurs empiriques		Résultats
<u>Éléments infirmant la proposition I.0.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Adoption des pratiques sectorielles (-) Abandon de la référence française (-) Utilisation en interne (-) Adoption des principes internationaux (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Non 	La proposition n'est pas corroborée. (-) <i>Le changement est substantiel</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.1.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Non 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Pas de Loi en France (+) Règles non obligatoires (+) 	La proposition est corroborée. (-) <i>Il n'y a pas de contrainte ni législative, ni réglementaire.</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.1.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Pas de cotation à l'étranger (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Cotation en France (+) 	La proposition n'est pas corroborée. (-)
<u>Éléments infirmant la proposition I.2.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Pratiques divergentes de celles de CFP (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Incertitude liée à l'internationalisation (+) Normes sectorielles (-) 	La proposition est partiellement corroborée. (+) <i>Mimétisme par rapport aux entreprises étrangères du secteur pétrolier</i>
<u>Éléments corroborant la proposition I.3.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Institutionnalisation IASC Renforcement FASB 	La proposition est corroborée. (++)
<u>Éléments infirmant la proposition I.3.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Certification des comptes par Ernst et Young en N-1 	La proposition est corroborée. (++) <i>L'auditeur ne certifie pas par rapport aux normes internationales la première année par 'manque de temps' (L'entreprise n'a pas encore fini d'élaborer les comptes) mais l'objectif est bien une certification en normes internationales.</i>

6. Adoption de principes comptables généralement admis sur le plan international par PSA en 1980

6.1. Théorie de l'agence pour Peugeot

6.1.1. Codage des données de Peugeot : matrice thématique des variables de la théorie de l'agence

ELÉMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
ADOP		
« Les états financiers consolidés sont établis selon les principes généraux de consolidation formulés en France par le <i>Conseil National de la Comptabilité</i> . Ces Bilans et comptes de résultat sont présentés conformément au plan comptable du Groupe Peugeot-Citroen, qui est lui-même étroitement inspiré du Plan Comptable Général Français. » (Peugeot, Rapport annuel, 1978, page 81) « méthode du CNC «conformément au plan comptable du Groupe et conformément au plan comptable français » (Peugeot, Rapport annuel, 1979, page 92)	NADOP	N-2 et N-3 N-1
« Les états financiers des sociétés du groupe...afin d'être mis en harmonie avec les principes comptables généralement admis sur le plan international, et qui sont essentiellement ceux décrits dans les paragraphes 1 a) à 1 i) ci-dessous à l'exception de ceux appliqués en matière de retraites complémentaires et d'indemnités de départ (note 1g) et de frais de développement (note 1i) » (...) Les comptes de 1979 sont retraités, l'incidence est une diminution de 536 KF de la situation nette soit 4 %. » (Peugeot, Rapport annuel, 1979, page 11)	ADOP_REF	Changement de référentiel en 1980.
« Les comptes consolidés de notre groupe pour l'exercice 1980, publiés tardivement parce qu'ils sont pour la première fois établis sur la base des principes comptables généralement admis sur le plan international, se soldent donc par une lourde perte. » (Allocution du Président, Monsieur Jean-Paul Parayre, Président du directoire, AGO 30 juin 1981)	ADOP_REF	

ELÉMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
SOCMA		
« La décision de changer de principes comptables, qui était à l'étude depuis déjà un certain temps, a été inspirée par diverses considérations, dont les principales sont les suivantes : la première est le souci d'harmoniser les états financiers de toutes les sociétés consolidées du groupe situées dans les différents pays, et dont les comptes et bilans sociaux sont naturellement adaptées aux règles et habitudes locales ; l'adoption des principes comptables généralement admis sur le plan international a été l'occasion de définir des règles communes d'établissement des états financiers, notamment pour la détermination des résultats. En second lieu, la mise en application de ces principes nécessitant des contrôles renforcés et coordonnés, apporte une garantie d'homogénéité et de <u>meilleure qualité des informations financières</u> et de gestion au niveau du groupe. » (Peugeot, Rapport annuel, 1980, page 3)	SOCMA	
LEVCAP		
« L'Assemblée générale nomme, en qualité de membre du Conseil de Surveillance, M. John J. Riccardo, Président de Sociétés, demeurant à 12 000 Lynn Townsend Drive, Highland Park, Michigan, États-Unis d'Amérique, cette nomination devra produire effet à compter du 11 janvier 1979... » (Cinquième résolution, AGO et AGE du 21 décembre 1978)	NCAPDISP	Participation du dirigeant au Conseil d'Administration
L'Assemblée générale décide d'augmenter le capital d'un montant de 126 000 000 francs pour le porter de 690 367 230 F à 816 367 230 F, par la création de 1 800 000 000 actions nouvelles de 70 francs de nominal chacune, entièrement libérées, numérotées de 9 862 390 à 11 662 679, à attribuer à la Société Chrysler Corporation en rémunération de son apport. » (Deuxième résolution, AGO et AGE du 21 décembre 1978)	CAPDISP_LEV_FR	
« Par ailleurs ces principes étant conformes à ceux utilisés par les principaux groupes mondiaux, dont un nombre croissant de groupes français, leur application <u>permet l'établissement d'états financiers consolidés comparables</u> à ceux de ces groupes. Enfin, ces principes ouvrent <u>la possibilité d'accéder plus facilement, à terme, à certains marchés financiers étrangers.</u> » (Rapport annuel PEUGEOT, 1980 : 3)	CAPDISP_LEV_ETR	Potentiel pour cotation à l'étranger (comparabilité)
« A la suite de la conversion de 147 112 obligations 6% 1970 – 1975 en 183 890 actions nouvelles au cours de l'exercice 1979, le capital se trouvait divisé au 31 décembre 1979 en 12 495 849 actions. Sur ces actions, les 1 800 000 actions attribuées en décembre 1978 à Chrysler Corporation avaient encore jouissance différée en ce qui concerne le seul dividende, mais elles étaient déjà entièrement assimilées aux autres actions à tous les égards et en particulier elles avaient la même vocation à la situation nette et à la partie des résultats	CAPDISP	

ELÉMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
mis en réserve. »		
LEVDET		
« Dans le cadre de l'autorisation donnée par l'Assemblée Générale du 26 juin 1980, Peugeot SA a procédé, début août 1980, avec le concours d'un syndicat bancaire dirigé par SG Warburg et Co. Ltd. , Lazard Frères et la Société Générale, à <u>l'émission à Londres d'un emprunt obligataire international d'un montant de 22,5 millions de Livres Sterling</u> , représenté par 22 000 obligations d'une valeur nominale de 1000 Livres Sterling, portant intérêt au taux de 14 % l'an à compter du 1 ^{er} août 1980. Cet emprunt a été émis à 100, 75 % et est remboursable normalement pour 6 millions de Livres en six échéances annuelles de 1 million de livres chacune le 1 ^{er} août des années 1981 à 1986 et pour le solde soit 16 millions de livres le 1 ^{er} août 1990. Le produit de cet emprunt a été prêté à concurrence de 22 millions de livres Sterling à Automobiles Talbot (aujourd'hui fusionnée avec Automobiles Peugeot) pour l'aider dans son assistance à sa filiale anglaise Talbot Motor. » (Rapport de gestion, 1980, page 47)	CADET_LEV_ETR	Emission d'un emprunt obligataire libellé en devises (année N)
« Au début de 1978, nous avons signé avec un syndicat international de banques de premier rang, un accord pour l'ouverture d'une <u>ligne de crédit confirmé multi-devises de type stand-by</u> , d'un montant de 200 millions de dollars, au profit de notre société et des principales filiales de celle-ci. L'un de ces dernières, a eu recours à cette ligne de crédit <u>pour financer le prêt de 100 millions de dollars qu'elle a consenti</u> à cette époque à la société américaine Chrysler Corporation, dans le cadre d'un protocole de coopération commerciale et industrielle intervenu entre cette société et notre groupe. Comme les possibilités d'utilisation de la ligne de crédit se trouvaient ainsi réduites à 100 millions de dollars, nous avons ouvert au premier semestre 1980 de nouvelles négociations en vue de porter le montant total de cette ligne à 400 millions de dollars, sur lesquels par conséquent, 300 millions de dollars restent disponibles pour d'autres tirages éventuels. Ces négociations ont abouti le 25 juillet 1980 à un accord qui se substitue à celui de février 1978 et qui nous a en outre permis d'améliorer les conditions précédemment obtenues. » (Rapport de gestion, 1980, page 44)	CADET_LEV_ETR	Préparation de l'endettement → Volonté de s'endetter.
STRUCTURE 1978 1978ns 1979 1980 1981 1982 1983 R1 (DLMT / situation nette)_0,53_0,64_0,58 0,76_1,08_1,60_2,56	CADET	

ELÉMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
« Depuis lors cette autorisation a fait l'objet d'une utilisation, sous forme de l'émission sur le marché international des capitaux le 1 ^{er} février 1979, de l'emprunt obligataire de 175 000 000 F à 9,75 % qui a été mentionné plus haut à propos des opérations financières de l'exercice écoulé. Pour autant et conformément à l'engagement pris lors de l'Assemblée Générale du 21 décembre 1978, l'endettement net de PSA Peugeot-Citroën ne s'est pas trouvé sensiblement alourdi, puisque le produit de cet emprunt obligataire a servi à rembourser par anticipation pour une somme de 161 929 000 F en capital l'emprunt obligataire en Francs Suisse qui avait été contracté en 1971. En définitive, cette substitution d'un emprunt en francs français à un autre emprunt en francs suisses se traduit par une charge d'intérêt légèrement accrue, mais elle a permis en revanche d'éliminer un risque de change qui, dans le passé avait beaucoup plus que compensé l'avantage résultant d'un taux d'intérêt relativement faible. » (Rapport de gestion, 1979, page 50, c.2.)	CADET	Émission d'un emprunt en francs l'année précédente (N-1)
« Bien que PSA Peugeot-Citroën n'est plus aujourd'hui de dette libellée en devises étrangères et qu'aucune émission d'obligations du type de celle qui a été effectuée l'année dernière ne soit actuellement prévue, il a paru opportun de demander à la présente Assemblée générale de porter à huit cent millions de francs les possibilités d'emprunt ouvertes au Directoire comme de renouveler par anticipation la période pendant laquelle ces possibilités seront ouvertes. » (Rapport de gestion, 1979 : 50, c.2.)	CADET	Demandes d'autorisation d'emprunt
« Autorisation d'émettre des obligations. L'Assemblée générale ordinaire et extraordinaire du 26 juin 1980 avait autorisé le Directoire à procéder, sur ses seules délibérations, à des émissions d'obligations ou <u>de bons libellés en francs ou en devises étrangères</u> jusqu'à concurrence maximum d'un montant de 800 millions de francs. Sur ce montant, votre Directoire a procédé en août 1980, comme il a été indiqué précédemment, à l'émission d'un emprunt obligataire de 22,5 millions de livres Sterling, soit un peu plus de 230 millions de francs. Dans les circonstances présentes, il paraît souhaitable que la société puisse à tout moment saisir les opportunités, en cas de besoin : c'est pourquoi nous vous proposons de reconstituer cette autorisation en la portant à un milliards de francs. » (Rapport de gestion, 1980, page 47)	CADET	Besoins financiers
Année_1979_1980_1981_1982_1983 FF 81,82% 77,76% 59,07% 58,39% 58,90% £ 9,82% 14,21% 19,97% 9,53% 13,93%		

ELÉMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
\$ US 0,00% 0,23% 7,22% 16,25% 10,56%		
Autres (a)8,35% 7,80% 13,74% 15,83% 16,62%		
Pas d'info pour 1978		

6.1.2. Analyse financière de Peugeot sur la période 1978 à 1982

Peugeot	1978	1978 (*)	1979	1980	1981	1982
Chiffre d'affaires	47810	65977	71034	71103	72389	75263
Résultat net total	1381	1287	1116	-1504	-1993	-2148
Résultat net Groupe	1351	1257	1081	-1473	-2034	-2262
Résultat net part des tiers	30	30	35	-31	41	114
MBA	3853	4206	4541	-363	425	635
FFI	823	1231	1170	2083	2674	3362
Capital						
Situation nette (après affectation)	12803	13211	14853	12785	10772	8640
Groupe	12154	12545	14142	12132	10178	8150
Intérêts minoritaires	649	666	711	653	594	490
Capitaux permanents (après affectation)	21997	24126	25882	24972	24777	24636
Dettes à moyen et long terme	6779	8500	8614	9772	11590	13806
Dettes à court terme	14670	20519	22392	26630	32850	33383
Actifs (net)	36827	44988	48035	51641	55587	58019
Immobilisations nettes	13329	14771	16788	19313	21076	22944
Réalisable et disponible	11381	13543	12609	12634	14931	12177
STRUCTURE	1978	1978ns	1979	1980	1981	1982
R1 (DLMT / situation nette)	0,53	0,64	0,58	0,76	1,08	1,60
R2 (DLMT / Capitaux permanents)	0,31	0,35	0,33	0,39	0,47	0,56
R3 (A- SN)/A		0,71	0,69	0,75	0,81	0,85
DLMT + DCT/ Actif	0,58	0,65	0,65	0,70	0,80	0,81
Capitaux permanents / Immobilisations nettes	1,65	1,63	1,54	1,29	1,18	1,07
Immobilisations nettes / Actifs	0,36	0,33	0,35	0,37	0,38	0,40
Réalisable et disponible sur DCT	0,78	0,66	0,56	0,47	0,45	0,36
RENTABILITE						
Résultat net / Situation nette	0,11	0,10	0,08	-0,12	-0,20	-0,26
MBA / Actif	0,10	0,09	0,08	-0,01	0,01	-0,01
PROFITABILITE						

MBA / CA	0,08	0,06	0,05	-0,01	0,01	-0,01
Résultat Groupe / CA	0,25	0,19	0,20	0,17	0,14	0,11
FFI/MBA (en année)	0,21	0,29	0,31	-5,74	6,29	-5,29

(*) *Pro-format*

6.1.3. Matrice chronologique pour Peugeot

Variables	Avant	Année adoption (1980)	Après	Commentaires
Adoption	Application des principes du CNC (G11)	Alignement des pratiques comptables sur les principes internationales (G12/G13)		
Capital	Augmentation de capital par conversion d'actions en 1979			
Capital	Augmentation de capital au profit de Chrysler en 1978 Administrateur américain	Harmonisation des comptes des sociétés du groupe et contrôle	Accéder à terme aux marchés financiers internationaux	
Endettement		Émission d'un emprunt en £ Sterling	Augmentation de l'endettement : DMLT > SN	<i>L'endettement augmente fortement (voir les ratio ci-dessus)</i>
Endettement	Obtention d'un ligne multi-crédit de 200 MF et utilisation à hauteur de 100 millions de francs (2)		Augmentation de la ligne multi-crédits 400 MF (G42)	
Endettement	Demande d'autorisation d'augmentation des dettes pour 800 MF (G44)	Autorisation des 800 MF et demande pour un montant de 1 milliard (G45)		<i>Avant l'adoption, des demandes d'autorisation d'emprunt importantes sont faites auprès du Conseil d'Administration du Groupe. Cela est la preuve d'une volonté manifeste d'endettement</i>

Endettement		Substitution d'un emprunt en francs français à un emprunt en francs suisses	Internationalisation de l'endettement : l'endettement en francs oscille autour de 58 % à partir de 1981	Internationalisation de l'endettement postérieurement à l'adoption
Endettement		L'endettement en francs français représente près de 80 % de l'endettement total en 1980 et un peu plus en 1981		
Commentaires	Comptes et certification française		Certification internationale et internationalisation des bailleurs de fonds	

6.1.4. Matrice de synthèse de la théorie de l'agence pour Peugeot

	Matrice de synthèse Peugeot Théorie de l'agence	
Indicateurs empiriques		Résultats
<u>Éléments infirmant le postulat A.0.1</u> ▪ Non.	<u>Éléments corroborant le postulat</u> ▪ Application des principes comptables généralement admis sur le plan international en 1980 (+)	<i>Le postulat est corroboré (++)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.1</u> ▪ Non.	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ Utilisation des normes sur le plan interne dans un souci de contrôle (+)	<i>La proposition est corroborée (++)</i> <i>L'adoption est utilisée pour harmoniser le groupe</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.2</u> ▪ Non.	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ Société cotée (+)	<i>La proposition est légèrement corroborée (+)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.3</u> ▪ Nomination d'un administrateur américain (-)	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ Volonté de lever des capitaux dans le futur (+) ▪ Échange d'actions avec Chrysler en N-2 (+)	<i>La proposition est corroborée. (+)</i> <i>Le problème d'agence avec les américains en N-2 est résolu par le biais des administrateurs et non de la comptabilité. On soulignera la volonté d'accéder aux marchés de capitaux étranger → signal</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.2.1</u> ▪ Non.	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ Détérioration forte du ratio d'endettement après l'adoption en N+1 (+) ▪ Lignes multi-crédits (+)	<i>La proposition est corroborée. (++)</i> <i>→signal</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.2.2</u> ▪ Substitution d'un emprunt en francs français à un emprunt en francs Suisse (+)	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ Émission d'un emprunt en £ Sterling (+) ▪ L'endettement en devises passe de 20 % en 1980 à plus de 40 % dès 1981 (++)	<i>La proposition est plutôt corroborée. (++)</i> <i>Recours aux marchés internationaux de dette (euros-marchés) → réduction des coûts d'agence</i> <i>Internationalisation des créanciers →signal</i>

6.2. Théorie institutionnelle pour Peugeot

6.2.1. Codage des données de Peugeot : matrice thématique des variables de la théorie institutionnelle

ELÉMENT NARRATIFS – PEUGEOT	CODES	COMMENTAIRES
ADOPT		
« Les états financiers consolidés sont établis selon les principes généraux de consolidation formulés en France par le <i>Conseil National de la Comptabilité</i> . Ces Bilans et comptes de résultat sont présentés conformément au plan comptable du Groupe Peugeot-Citroën, qui est lui-même étroitement inspiré du Plan Comptable Général Français. » (Rapport annuel Peugeot, 1978, page 81)	REF_FR	Référence au CNC en N-1
« Les comptes consolidés de notre groupe pour l'exercice 1980, publiés tardivement parce qu'ils sont pour la première fois établis sur la base des principes comptables généralement admis sur le plan international, se soldent donc par une lourde perte. » (Allocution du Président, Monsieur Jean-Paul Parayre, Président du directoire, AGO 30 juin 1981)	REF_INTER	
Chiffre d'affaires net, hors taxes Produits des activités accessoires Frais opérationnels Coût des produits vendus Frais administratifs Frais commerciaux Marge opérationnelle Autres produits et charges Frais de rationalisation des structures Frais financiers nets Autres revenus et charges nets Part dans les résultats avant impôts des sociétés mises en équivalence Impôts sur les résultats Impôts courants	ADOP_EFF	Présentation du compte de résultat par fonctions

ELÉMENT NARRATIFS – PEUGEOT	CODES	COMMENTAIRES
Impôts différés nets Perte nette du Groupe Perte nette de Peugeot SA Perte par action revenant à Peugeot SA (compte de résultat de Peugeot)		
ACTIF Immobilisations corporelles Terrains, constructions et matériels Valeurs brutes Moins : amortissements Outillages spécifiques nets Autres valeurs immobilisées Prêts et créances à plus d'un an Titres mis en équivalence Autres titres de participation nets Autres Charges à répartir nettes Frais de développement Frais de lancement Logiciels informatiques Frais d'émission d'emprunt Valeurs d'exploitation Valeurs réalisables à court terme ou disponibles Clients et effets à recevoir nets Autres débiteurs Dépôts à court terme Banques Total de l'actif PASSIF Capital, primes et réserves Capital social Primes Réserves après répartition	ADOP_REF	

ELÉMENT NARRATIFS – PEUGEOT	CODES	COMMENTAIRES
Situation nette Intérêts minoritaires Provisions et passifs à long terme Impôts différés Provisions et autres passifs Emprunts à long terme Emprunts obligataires convertibles Autres emprunts obligataires Autres emprunts Dettes à court terme Emprunts à long terme - partie à moins d'un an Fournisseurs et effets à payer Autres créanciers Crédits à court terme Banques Total du passif		
« La décision de changer de principes comptables, qui était à l'étude depuis déjà un certain temps, a été inspirée par diverses considérations, dont les principales sont les suivantes : <u>la première est le souci d'harmoniser les états financiers de toutes les sociétés consolidées du groupe situées dans les différents pays</u> , et dont les comptes et bilans sociaux sont naturellement adaptées aux règles et habitudes locales ; l'adoption des principes comptables généralement admis sur le plan international a été l'occasion de définir des règles communes d'établissement des états financiers, notamment pour la détermination des résultats. En second lieu, la mise en application de ces principes nécessitant des contrôles renforcés et coordonnés, apporte une garantie d'homogénéité et de <u>meilleure qualité des informations financières</u> et de gestion au niveau du groupe.» (Rapport annuel PEUGEOT, 1980, page 3)	ADOP_SUB	Adoption substantielle
1980 : Changement de référentiel. « Les états financiers des sociétés du groupe...afin d'être mis en harmonie avec les principes comptables généralement admis sur le plan international. et qui sont essentiellement ceux décrits dans les paragraphes 1 à 1 i ci-dessous à l'exception de ceux appliqués en matière de retraites complémentaires et d'indemnités de départ (note	REF_INTER	

ELÉMENT NARRATIFS – PEUGEOT	CODES	COMMENTAIRES
<p>1g) et de frais de développement (note 1i) » (...) Les comptes de 1979 sont retraités, l'incidence est une diminution de 536 KF de la situation nette soit 4 %.(Rapport annuel, 1980, page 11)</p>		
<p>Dans la partie intitulée commentaire sur les comptes consolidés, apparaissent les justifications avancées lors des changements de méthode.</p> <p>« Les états financiers 1982, ont été établis par application de méthodes comptables qui diffèrent sur certains points, de celles qui ont été utilisées précédemment.</p> <p>Une partie des charges de développement et de lancement qui « ne trouve encore que très partiellement leur contrepartie dans l'abaissement des prix de revient et l'augmentation des ventes qui sont attendues » est activée. La justification comporte une référence explicite à la norme américaine : « En ce qui concerne les frais d'étude et de développement seuls ceux qui portent sur l'amélioration des produits existants ont été comptabilisés en actifs immobilisés, à la différence des frais liés aux produits nouveaux pour lesquels les normes américaines prévoient expressément qu'ils doivent être comptabilisés directement en charge. »</p> <p>Cette position, à l'instar du rapport des auditeurs qui est très prolixe sur ce point, est en contradiction avec celle retenue dans les notes annexes qui spécifie que les pratiques sont contraires aux normes américaines.</p> <p>d) charges à répartir</p> <p>Frais de développement À partir du premier janvier 1982 les coûts des études menées pour améliorer et développer les produits existants sont capitalisés et amortis de façon linéaire sur cinq années. Les autres frais de recherche et développement sont passés en charges dans l'exercice au cours duquel ils sont encourus. Ces frais se sont élevés à 1 456 millions de francs en 1982 et à 1925 millions de francs en 1981.</p> <p>Frais de lancement Pour les lancements de nouveaux produits à partir du 1^{er} janvier 1982, les frais de pré exploitation liés à la formation du personnel et à la mise au point des nouvelles chaînes et les coûts anormaux de production amortissements exclus constatés pendant la période de montée en cadence sont capitalisés et amortis de façon linéaire sur une période de 5 ans.</p>	ADOP_EFF	Activation des frais de développement

ELÉMENT NARRATIFS – PEUGEOT	CODES	COMMENTAIRES
Logiciels informatiques. À partir du 1 ^{er} janvier 1982 les coûts d logiciels informatiques achetés aux tiers et développés par le groupe lui-même sont immobilisés et amortis sur une période de trois ans. (Rapport annuel, 1982 page. 10 c.1)		
On constate un enrichissement très net de l'information sectorielle. L'apparition d'un compte de résultat par fonction (Rapport annuel, 1980, page 8)	ADOP_EFF	
La conversion des états financiers se fait aux <u>taux courants</u> et non pas aux taux historiques et les prestations de retraites ne sont pas provisionnées. En fait, en ce qui concerne la conversion, il s'agit d'une adoption par anticipation « Le groupe a décidé d'adopter pour la présentation de ses comptes consolidés, <u>le projet de méthode le plus récent</u> élaboré au niveau des principes généralement admis sur le plan international, pour la conversion des éléments exprimés en devises étrangères. Cette méthode, qui reste actuellement au stade de projet, et ne peut donc être considérée comme un principe comptable généralement admis, est celle du taux courant. » (Rapport annuel, Peugeot 1980, page 12, note i.)	ADOP_EFF	
COERC		
« En second lieu, les sociétés du groupe dont l'activité est bancaire ou purement financière ont été consolidées en 1979 par mise en équivalence, alors que dans la mesure du moins où le contrôle exercé sur le capital était supérieur à 50 %, elles l'étaient par intégration globale. Ce changement de méthode inspiré <u>par les travaux préparatoires de la 7^{ème} Directive européenne</u> , relative aux comptes de groupe était en tout état de cause indispensable dès 1979 pour les participations détenues dans le capital des filiales françaises... » (Rapport annuel 1979, page 38)	COER_CE	Influence européenne en N-1
Second projet de septième Directive (COM (78) 703 Final. (publié en janvier 1979) (JO)	COER_CE	Voir tableau dans le corps du texte.
La COB recommande aux entreprises qui ont fait appel public à l'épargne mais qui ne procède pas à de nouveaux appels de soumettre régulièrement des documents consolidés. (COB, bulletin mensuel n°132, décembre 1980)	NCOER	La COB recommande la consolidation après les levés de fonds
Idem. Cas précédents	COER	
Publication de la Directive du 5 mars 1979 « coordination des admissions à la cote officielle » Publication de la Directive du 17 mars 1980	COER_CE	

ELÉMENT NARRATIFS – PEUGEOT	CODES	COMMENTAIRES
Publication de la Directive du 15 février 1982		
MIMETISME		
« <u>Compte tenu de sa diversité</u> , le groupe a choisi de présenter ses états financiers consolidés selon les principes comptables généralement admis aux États-Unis d'Amérique qui lui paraissent les <u>mieux adaptés au contexte international de ses activités</u> , à l'exception... Ces principes... sont par ailleurs conformes aux principes comptables retenus par l'IASC et aux directives approuvées par le conseil de la CEE. » (RA 1984, page 9)	INCERT_INTER	
(en millions francs) 1979 1980 1981 1982 CA France 58999 57671 82213 89297 dont vers étranger -26301 -25609 -28747 -28411 CA France ajusté 32698 32062 53466 60886 en provenance France 26301 25609 28747 28411 Grande-Bretagne 6531 7522 6246 5730 Espagne 6094 7240 7021 7327 Autres Europe 12719 13475 13545 14590 Autres 883 1205 2063 1879 CA Etranger 26227 29442 28875 29526 CA Etranger ajusté 52528 55051 57622 57937 85226 87113 111088 118823 (Synthèse à partir des rapports annuel)	INCERT_INTER	Localisation du Chiffre d'affaire
« CA France ajusté 38,37% 36,81% 48,13% 51,24% CA Etranger ajusté 61,63% 63,19% 51,87% 48,76% CA France 69,23% 66,20% 74,01% 75,15% CA Etranger 30,77% 33,80% 25,99% 24,85% Grande-Bretagne 7,66% 8,63% 5,62% 4,82% Espagne 7,15% 8,31% 6,32% 6,17% Autres Europe 14,92% 15,47% 12,19% 12,28% Autres 1,04% 1,38% 1,86% 1,58% » (Synthèse à partir des rapports annuel)	INCERT_INTER	
« Par ailleurs ces principes étant conformes à ceux utilisés par les principaux groupes mondiaux, dont un nombre croissant de groupes français, leur application permet	MOD_LEAD	

ELÉMENT NARRATIFS – PEUGEOT	CODES	COMMENTAIRES
l'établissement d'états financiers consolidés comparables à ceux de ces groupes. Enfin, ces principes ouvrent la possibilité d'accéder plus facilement, à terme, à certains marchés financiers étrangers. » (Rapport annuel, Peugeot, 1980, page 3)		
PROFESSIONNALISATION		
« Le 'rapport des Commissaires aux comptes' est désormais intitulé «rapport des réviseurs sur le bilan consolidé au 31 décembre 1980 ». Il y a apparition explicite d'un réviseur anglo-saxon : Coopers & Lybrand. Le bilan est présenté de façon régulière et sincère en conformité avec les principes généralement admis sur le plan international. Les exceptions sont rappelées. La certification ne porte que sur le bilan. Le rapport de certification précise que «les normes de révision généralement admises sur le plan international » ont servi de base à la vérification. » (Rapport annuel, 1980)	PROF_AUDIT	
Les normes IAS 8 « Eléments inhabituels, éléments sur exercices antérieurs et changements de méthodes comptables » adoptées en octobre 1977	PROF_NORM	
La norme IAS 9 « Comptabilisation des frais de recherche et de développement » adoptée en mars 1978.	PROF_NORM	IAS 9
La norme IAS 10 « Eventualités et événements survenant après la date de clôture de l'exercice. », approuvée en juin 1978 et <u>applicable aux exercices ouverts à compter du 1 janvier 1980.</u>	PROF_NORM	
La norme IAS 11 « contrats de construction » est approuvée en novembre 1978 application aux exercices ouverts <u>à compter du 1 janvier 1980.</u> Les contrats de longue durée pouvaient être comptabilisés en utilisant soit la méthode du pourcentage d'avancement des travaux, soit la méthode de l'achèvement des travaux.	PRESC_AUDIT	IAS 11
La norme IAS 12, « fiscalité différée » est adoptée en juillet 1979 La charge fiscale de l'exercice devait être incluse dans le bénéfice net de l'exercice et que l'impôt sur les bénéfices relatif à un élément qui est débité ou crédité aux comptes de situation nette devait être comptabilisé de la même manière que cet élément et que son montant doit être indiqué séparément.	PROF_NORM	IAS 12
La norme IAS 13, « définition et de la présentation dans les états financiers de l'actif à court terme et du passif à court terme » est approuvée en juin 1979 et sera applicable à compter du 1 janvier 1981	PROF_NORM	IAS 13 : norme comptable de présentation

ELÉMENT NARRATIFS – PEUGEOT	CODES	COMMENTAIRES
Elle stipulait qu'il revenait à chaque entreprise de décider si elle devait ou non présenter séparément, dans ses états financiers, les éléments du passif et de l'actif à court terme.		
La norme IAS 14 : « la présentation d'une information sectorielle. » approuvée en mars 1981, applicable à compter de janvier 1983. <i>Statement No. 14</i> Financial Reporting for Segments of a Business Enterprise (Issue Date 12/76)	PROF_NORM	IAS 14
Le cumul des normes FASB : 1979 à 1983 1979 1980 1981 1982 1983 25 35 45 54 72 26 36 46 55 73 27 37 47 56 74 28 38 48 57 75 29 39 49 58 76 30 40 50 59 77 31 41 51 60 78 32 42 52 61 33 43 53 62 34 44 63 64 65 66 67 68 69 70 71 10 10 9 18 7 0,29 0,23 0,17 0,25 0,09 = pourcentage par rapport aux normes créés 1979 1980 1981 1982 1983	PROF_NORM	En 1979 et en 1980, le FASB créé de nombreuses normes

ELÉMENT NARRATIFS – PEUGEOT	CODES	COMMENTAIRES

6.2.2. Matrice d'effets pour Peugeot

	Avant (1971)	Adoption (1978)	Après
Référentiel	Règles du CNC	Principes comptables généralement admis sur le plan international	Normes américaines à partir de 1982
Normes			SFAS 52
Présentation	Compte de résultat par nature + SIG	Présentation par fonctions Apparition d'un résultat par actions	
Pratiques	Tableau de financement	Apparition d'un état « évolution des réserves »	
Certification		Apparition de Coopers et Lybrand en 1980	
Implémentation		Utilisation pour harmoniser les principes comptables du groupe	
	L'adoption se traduit par une référence à des normes alternatives L'adoption entraîne des évolutions notables, elle n'est pas symbolique		

6.2.3. Matrice de synthèse de la théorie institutionnelle pour Peugeot

	Matrice de synthèse Peugeot Théorie institutionnelle	
Indicateurs empiriques		
<u>Éléments infirmant la proposition I.0.1</u> ▪ Élaboration d'un jeu de normes internationales en 1980 (+)	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ Non	<i>La proposition n'est pas corroborée. (-)</i> <i>L'adoption est substantielle et non pas symbolique</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.1.1</u> ▪ .Non	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ Référentiel révisée du CNC en 1978 (+) ▪ 4 ^e directive européenne (+)	<i>La proposition est corroborée. (-)</i> <i>Il n'y a pas de contrainte ni législative, ni réglementaire</i> <i>Révision du référentiel révisé exerce une influence normative</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.2.2</u> ▪ Pas de cotation à l'étranger (-)	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ Cotation en France. (+) ▪	<i>La proposition n'est pas corroborée. (-)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.2.1</u> ▪ Non.	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ Principes adaptés au contexte international des activités (-) ▪ Principes conformes à ceux utilisés par les principaux groupes mondiaux	<i>La proposition est corroborée. (++)</i> <i>Mimétisme par rapport aux entreprises multinationales</i>
<u>Éléments corroborant la proposition I.3.1.</u> ▪ Non.	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ 14 normes ont été édictées par l'IAS dont une sur l'info sectorielle (+)	<i>La proposition est corroborée. (++)</i> <i>Le référentiel de l'IASC fournit un cadre aussi complet que le référentiel français</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.3.2</u> Non.	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ Certification des comptes par Coopers et Lybrand (+)	<i>La proposition est corroborée. (++)</i> <i>L'intervention de Coopers et Lybrandt</i>

7. Adoption de principes comptables généralement admis sur le plan international par Renault en 1983

7.1. Théorie de l'agence pour Renault

7.1.1. Codage des données de Renault : matrice thématique des variables de la théorie de l'agence

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
ADOPT		
« Les états financiers des sociétés du Groupe, établis conformément aux principes comptables en vigueur dans leurs pays respectifs, sont retraités préalablement à la consolidation afin que les comptes consolidés <u>soient conformes aux principes comptables généralement admis sur le plan international</u> » (Rapport annuel 1983, page14)	ADOP_REF	Référence assez générale aux normes alternatives
SOCMA		
Non		
CAPDISP		
« Le fond de dotation initial de la Régie Renault représentait la contrepartie des activités dévolues à Renault et s'élevait au 31 décembre 1945 à F 7 470 000. La loi du 2 janvier 1970 relative à la mise en œuvre de l'actionnariat des travailleurs de la Régie Renault a constitué un capital Renault dont le montant initial est égal à la valeur comptable du fonds de dotation tel qu'il figurait au bilan à la date du 31 décembre 1968 (F 1 18 649 000). Le capital est divisé en actions de F 100 ou coupures d'actions de F10. »	NCADISP	

« Le groupe Renault a reçu 1000 millions de francs de fonds d'avance sur fonds de dotation (...) » (Rapport annuel 1983, page 6)	NCADISP	
LEVDET		
« Titres participatifs créés par la loi du 3 janvier 1983 (...) leurs porteurs ont les mêmes droits que les porteurs d'obligations (masse, communication de documents sociaux...mais ne disposent d'aucun droit de vote, d'aucun droit à la répartition des réserves, ni de droit au boni de liquidation). » (MEMENTO PRATIQUE Francis Lefebvre, comptable 1990)	CADET_LEV_F R	
« (...) et émis 1000 millions de titres participatifs. Pour assurer une croissance du fond de roulement net, les dettes ont augmenté de 28.8 % pour atteindre 28,3 milliards de francs » (Rapport annuel 1983, page 6)	CADET_LEV_F R	
« Année_1981_1982_1983_1984_1985 R1 = DLMT/Fonds propres 1,54 1,89 2,32 13,30 -7,75 » (Analyse financière)	CADET_LEV_F R	
« Note 10 : titres participatifs. Le 24 octobre 1983, la Régie Renault a émis pour 1 000 millions de francs de titres participatifs. Ces titres remboursables à la seule initiative de la Régie Renault, font l'objet d'une rémunération annuelle d'un minimum de 9 % composé d'une partie fixe égale à 6.75% et d'une partie variable fonction de l'évolution du chiffre d'affaires consolidé calculé à structure et méthodes de consolidation identiques. » (Rapport annuel 1983 : 14)	CADET_LEV_F R	
« Note 10 : titres participatifs Les titres participatifs (émission d'octobre 1983 et émission complémentaire d'avril 1984) sont remboursables à la seule initiative de la Régie Renault, et font l'objet d'une rémunération annuelle d'un minimum de 9 % composé d'une partie fixe égale à 6.75% et d'une partie variable fonction de l'évolution du chiffre d'affaires consolidé calculé à structure et méthodes de consolidation identiques » (Rapport annuel 1984, page 18)	CADET_LEV_F R	
« Années 1984 1983 1982 (en millions de francs) Titres participatifs 1984_1085 Titres participatifs 1983_1000_1000 TOTAL TITRES PARTICIPATIFS_2085_1000 Emprunt obligataire 1984_non_0 Emprunt obligataire 1983_1500_1500_0 Emprunt obligataire 1982_1000_1000_1000	CADET_LEV_F R	

Emprunt obligataire 1981_1000_1000_1000 Emprunt obligataire 1981_600_600_750 Emprunt obligataire 1980_0_300_300 Emprunt obligataire 1979_0_100_100 Autres emprunts obligataires_476_505_599 TOTAL EMPRUNTS OBLIGATAIRES_4576_5005_3749 Crédit national_2532_2358_1738 Fond de développement_34_279_331 Emprunts bancaires_24 966_18 501_14122 Dette crédit-bail capitalisé_5149_1300_1030 Autres _3346_850_887 Total DMLT_40603_28293_21857 part emprunts obligataires_11,27%_17,69% _17,15% idem avec Titres participatifs 16,41%_21,22%_17,15% » (rapports annuels, 1983, 1984)		
1982 1983 1984 Total 21977 28312 40665 Francs18545 23692 34603 part en francs 0,843836738 0,83681831 0,850928317	NCADET	
« Note 10 Titres participatifs. Le 24 octobre 1983, la régie Renault émis pour 1000 millions de francs de titres participatifs. Ces titres, remboursables à la seule initiative de la régie Renault, font l'objet d'une rémunération annuelle minimum de 9 %, composée d'une partie fixe égale à 6.75 % et d'une partie variable fonction de l'évolution du chiffre d'affaires consolidé calculé à méthode et structure de consolidation constante » (Rapport annuel de 1983)	CADET_LEV_F R	
« Les titres participatifs de la présente émission feront une demande d'admission à la cote officielle (Bourse de Paris) dès la clôture de l'émission. » Note	CADET_LEV_F R	

« Définition du chiffre d'affaires (...) La régit Nationale des Usines Renault s'engage à établir ses comptes consolidés selon les principes généralement admis sur le plan international, et appliquera dans cet esprit les normes européennes lorsqu'elles deviendront opérationnelles » (Note d'information COB, page 3).	CADET	Clause contractuelle faisant explicitement référence aux principes comptables internationaux
« En 1983 la dette à long terme est ainsi remontée au dessus de 20% du CA, les charges financières nettes au dessus de 2,5%, et la Régie a accumulé trois années successives de pertes. »(Histoire du financement de Renault, page 27)	CADET	Accroissement de l'endettement

7.1.2. Analyse financière de Renault sur la période 1981 à 1985

Renault (en millions de francs)	1981	1982	1983	1984	1985
Total Actif consolidé	70103	78639	90155	103542	105367
Total des fonds propres	11837	11547	12205	3054	-6274
Total intérêt de Renault	11203	10699	11164	1851	-7365
Capacité d'autofinancement	NC	1640	1087	-7829	-6966
Stocks Bruts (valeur d'exploitation)	21134	22 855	26002	27793	23490
Immobilisations nettes	30987	34504	40060	46674	53585
Dettes financières LMT	18261	21857	28293	40603	48613
Frais financiers	NC	4994	5982	7878	9250
Endettement financier net	NC	26223	36022	49298	61962
Endettement LMT		21977	28312	40665	56960
Chiffre d'Affaires Total	82200	97126	101714	106911	111382
Résultat net consolidé (PG)	-680	-1420	-1803	-12721	-10897
STRUCTURE					
Fonds propres / Immobilisations nettes	0,38	0,33	0,30	0,07	-0,12
R1 = DLMT/Fonds propres	1,54	1,89	2,32	13,30	-7,75
RENTABILITE					
Résultats groupes / capitaux propres	-0,06	-0,12	-0,15	-4,17	1,7'
PROFITABILITE					
Résultat exploitation /CA	0,00	0,03	0,01	-0,05	-0,04

7.1.3. Matrice chronologique pour Renault

Variables	Avant	Année adoption	Après	Commentaires
Adoption	Règle CNC (L14)	Principes comptables internationaux (L14/L15)		
Capital		Contrôle étatique (L31)		<i>Rôle prépondérant de l'Etat sur le contrôle de l'entreprise</i>
Capital		Avances sur dotation en capital de 1000 millions francs (L32)		
Endettement	Taux d'endettement important (les DMLT représentent plus de 1.5 fois les capitaux propres) (L43)	Taux d'endettement très élevé ($R1 = 2.32$). (L43)	« Taux d'endettement anormal » ($R1 = 13$ en 1984 puis négatif en 1985). (L43)	<i>Conflit entre les créanciers et les actionnaires</i>
Endettement		Émission de titres participatifs 1000 millions (L42)	Émission de titres participatifs 1085 millions (L4)	
Endettement		Présence de clause dans le contrat de dette (L410)		
Endettement	Les dettes en devises représentent moins de 20 % du total des dettes			
Endettement	Emprunt obligataire importants (plusieurs de 1 000 millions) (L46)	Emprunt obligataire de 1500 millions (L46)	Pas d'emprunt obligataire (L46)	
Commentaires			<i>Conflit d'agence exacerbé entre créanciers et actionnaires</i>	

7.1.4. Matrice de synthèse de la théorie de l'agence pour Renault

	Matrice de synthèse Renault Théorie de l'agence	
Indicateurs empiriques		Résultats
<u>Éléments corroborant le postulat A.0.1</u> ▪ Non	<u>Éléments corroborant le postulat</u> ▪ Application des principes comptables généralement admis sur le plan international en 1983 (+)	<i>Le postulat est corroboré (++)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.1</u> ▪ Non	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ Non	<i>La proposition n'est pas corroborée (-)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.2</u> Émissions de faux « capitaux propres »	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ Société d'état (+) ▪ Dotations en capital régulières de la part de l'état français (+)	<i>La proposition n'est pas corroborée (-)</i> <i>L'état exerce un contrôle direct sur les dirigeants</i> <i>Les titres participatifs sont assimilés à des obligations dans le cadre de la théorie de l'agence</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.3</u> ▪ Non	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ Non	<i>La proposition n'est pas corroborée (-)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.2.1</u> ▪ Non	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ Ratio d'endettement très important (N, N-1 et N-2) ▪ Détérioration « anormale » du ratio d'endettement après l'adoption en N+1 (+) ▪ Émission de titres participatifs avec des covenants (+)	<i>La proposition est corroborée (++)</i> <i>Le cas fournit une preuve empirique du rôle des 'covenants'.</i> <i>→ On peut donc adjoindre une hypothèse : <u>les créanciers français préfère un référentiel international</u></i> <i><u>Les covenants sont ici écrits par les dirigeants</u></i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.2.2</u> ▪ Non	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ Endettement en devises à hauteur de 15 % de l'endettement total Non	<i>La proposition n'est pas corroborée. (-)</i> L'endettement en devises n'est pas nul

	Matrice de synthèse Renault Théorie de l'agence	
Indicateurs empiriques		Résultats
		cependant son niveau reste constant (avant, pendant et après).

7.2. Théorie institutionnelle pour Renault

7.2.1. Codage des données pour Renault : matrice thématique des variables de la théorie institutionnelle

ELÉMENTS NARRATIFS - RENAULT	CODES	COMMENTAIRES
ADOPT		
« Les règles de consolidations ont été menées suivant les principes recommandés par le Conseil National de la Comptabilité. » (Rapport annuel, 1982)	REF_FR	Application des règles du CNC
« Note 1 principes comptables Les états financiers du groupe sont établis conformément aux principes comptables en vigueur dans leurs pays respectifs, sont retraités préalablement à leur consolidation afin que les comptes consolidés soient <u>conformes aux principes comptables généralement admis au plan international</u> . » (Rapport annuel, 1984, page 14)	REF_INTER	Application des normes internationales à partir de 1983
« Les états financiers des sociétés du Groupe, établis conformément aux principes comptables en vigueur dans leurs pays respectifs, sont retraités préalablement à la consolidation afin que les comptes consolidés soient <u>conformes aux principes comptables généralement admis sur le plan international</u> » (Rapport annuel, 1983, page 14)	REF_INTER	
Information sectorielle (Rapport annuel, 1983)	ADOP_EFF	
Rémunération des fonds propres : Jusqu'au 31 décembre 1982, la rémunération versée par l'État au titre des avances sur fonds de dotation (1982 : 157 millions de francs) étaient comptabilisées dans les charges financières. À partir du premier juillet 1983 pour se conformer à la pratique internationale et afin de rendre homogène la présentation de la rémunération des éléments constitutifs des fonds propres, ce versement à l'État est traité comme une distribution. Cette nouvelle méthode est sans incidence sur le bilan consolidé » (Rapport annuel 1983, page 15)	ADOP_EFF	Changement de méthodes comptables pour un alignement avec les pratiques internationales
Présentation d'un tableau de financement ((Rapport annuel 1983, page 11)	ADOP_EFF	
Chiffre d'affaires hors taxes Prix de revient des ventes Marge brute Autres produits d'exploitation	ADOP_EFF	

ELÉMENTS NARRATIFS - RENAULT	CODES	COMMENTAIRES
Frais commerciaux et autres frais généraux Résultat d'exploitation Charges financières nettes Produits provenant des participations Corrections de valeurs sur participations Résultat financier net Charges exceptionnelles nettes Part dans les résultats avant impôts des sociétés mises en équivalence Effet cumulé au premier janvier 1983 du changement de méthode relatif aux frais démarrage Perte du groupe avant impôts		
ACTIF Actif immobilisé Immobilisations incorporelles nettes Immobilisations corporelles Moins amortissements Immobilisations corporelles nettes Part des fonds propres dans les sociétés mises en équivalence Participations nettes Créances nettes rattachées aux participations Autres immobilisations financières nettes Immobilisations financières nettes Charges à répartir nettes Actif circulant Valeurs d'exploitation Immobilisations financières, part à moins d'un an Prêt à court terme Clients et comptes rattachés nets Autres débiteurs Comptes de régularisation actif Valeurs mobilières de placement Disponibilités	NADOP	

ELÉMENTS NARRATIFS - RENAULT	CODES	COMMENTAIRES
Total de l'actif		
COERCITION		
1983 Adoption de la septième directive (<i>Official Journal of the European Communities</i> , 18 July 1983 (DJ, 1983, L193))	COER_CE	7 ^{ème} directive européenne Non obligatoire en 1983
« Définition du chiffre d'affaires (...) La régit Nationale des Usines Renault s'engage à établir ses comptes consolidés selon les principes généralement admis sur le plan international, et appliquera dans cet esprit <u>les normes européennes lorsqu'elles deviendront opérationnelles</u> » (Note d'information sur l'émission des titres participatifs COB, page 3).	COER_CE	Influence des règles européennes
Idem. Cas précédents	COER	
MIMETISME		
« L'industrie automobile est dans la troisième phase d'industrialisation. Le groupe doit passer d'une internationalisation de la production, basée sur l'implantation à l'étranger de filières automobiles (complètes ou partielles), à une internationalisation à l'intérieure même de la filière automobile. Les différentes industries nationales tendent alors à devenir un maillon d'une filière de production qui n'existerait qu'au niveau international. C'est le cas de RENAULT avec la R9 » (Mautort, page 215)	INCERT_INTER	
« RENAULT est le <i>leader</i> européen en terme de ventes automobiles et s'oriente rapidement vers les marchés mondiaux » (Fortune, 1981a).	INCERT_INTER	
« En 1980, alors que la plupart des constructeurs automobiles européens subissaient des pertes, RENAULT a, sur les 9 premiers mois, augmenté ses ventes de 17 % ; le chiffre d'affaires était de l'ordre de 20 millions de dollars. En septembre 1980, RENAULT détenait 40, 8 % du marché français » (<i>International management</i> , février 1981, p. 41).		
Peugeot a adopté les normes internationales en 1980 (voir cas PSA)	MOD_SECT	Pratique de Peugeot depuis 1980
« Le développement international du groupe s'est poursuivi, notamment dans la Péninsule ibérique, avec l'entrée en production de l'usine portugaise de Cacia, et en Amérique du nord où Renault Alliance assemblée dans l'usine American Motor de Kenosha, a été lancé sur le marché » (Rapport annuel, 1982, page 6)	INCERT_INTER	
PROFESSIONNALISATION		
« <u>Commentaires sur les comptes consolidés.</u> Les comptes consolidés sont certifiés par Helios, cabinet français, membre du réseau Arthur Young international » (Rapport annuel 1983, page 14)	PRESC_AUDIT	

ELÉMENTS NARRATIFS - RENAULT	CODES	COMMENTAIRES																		
« Nous avons examiné le bilan consolidé du groupe Renault au 31 décembre 1983. Notre examen a été effectué conformément aux normes de révision généralement admises au plan international (...) À notre avis, à l'exception de l'effet de la non-comptabilisation de la provision pour indemnité de départ à la retraite, le bilan consolidé au 31 décembre 1983, établi suivant les principes généralement admis au plan international (énoncés dans l'annexe aux comptes consolidés), appliqués de façon comparable à l'exercice précédent à l'exception d'un changement relatif aux frais de démarrage que nous approuvons, reflète régulièrement et sincèrement la situation financière du Groupe.()Fait à Paris, le 8 juin 1984, les commissaires aux comptes pour Hélios, Michel Poisson, Patrice Colin ; pour la société de contrôle fiduciaire Jean Lindenchmid_Jean Niezabytowski » (Rapport annuel, 1983, page 7)	PRESC_AUDIT																			
La norme IAS 13, « présentation dans les états financiers de l'actif à court terme et du passif à court terme » est approuvée en juin 1979. Elle sera applicable à compter du 1 janvier 1981.	PROF_NORM																			
La norme IAS 14 « information sectorielle » est approuvée en mars 1981. Elle sera applicable à compter de janvier 1983.	PROF_NORM																			
« La septième Directive est fondée sur la norme originale de l'IAS (IAS3) ² » (Cairns, 2000, page 48).	PROF_NORM	Similitudes entre IAS 3 et 7 ^{ème} directive.																		
La norme IAS 15 : « informations reflétant les effets des variations de prix » est adoptée en juin 1981 applicable à compter du 1 janvier 1983 (remplace la norme IAS 6),	PROF_NORM																			
Graphique sur le nombre de normes cumulées dans le corps du texte	PROF_NORM																			
Mesure de l'activité normative de l'IASC <table> <tr> <td>Projets</td> <td>Publication</td> <td>Effectivité</td> </tr> <tr> <td>1974 3</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>1975 5</td> <td>2</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>1976 8</td> <td>5</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>1977 12</td> <td>7</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>1978 14</td> <td>10</td> <td>6</td> </tr> </table>	Projets	Publication	Effectivité	1974 3	0	0	1975 5	2	1	1976 8	5	2	1977 12	7	4	1978 14	10	6	PROF_NORM	Instrument de mesure de l'activité normative de l'IASC On constate un accroissement significatif du nombre de norme au début des années 1980
Projets	Publication	Effectivité																		
1974 3	0	0																		
1975 5	2	1																		
1976 8	5	2																		
1977 12	7	4																		
1978 14	10	6																		

² Notre traduction de : « The directive was based on the IASC's original standard on consolidated financial statement » (IAS 3)

ÉLÉMENTS NARRATIFS - RENAULT				CODES	COMMENTAIRES
1979	14	13	8		
1980	19	13	11		
1981	22	15	13		
1982	24	18	13		
1983	25	22	16		
1984	26	24	19		
(Élaboré par nos soins)					

7.2.2. Matrice d'effets pour Renault

	Avant 1983	Adoption (1983)	Après 1983
Référentiel	CNC	Principes comptables généralement admis sur le plan international	Normes IASC
Normes		Pas de référence explicite à des normes particulières	
Présentation	Classement des charges par nature	Coût de revient et frais commerciaux sur une ligne spécifique	
	Bilan	Bilan présenté horizontalement	
Pratiques	Utilisation de l'intégration proportionnelle pour les sociétés communautaires multi-groupes		
Pratiques		Changement dans la comptabilisation des frais de démarrage	
Pratiques		Non provisionnement des indemnités de départ à la retraite	
Pratiques		Informations sectorielles enrichies	
Certification		Certification des comptes par Arthur Young	
	L'adoption est substantielle		

7.2.3. Matrice de synthèse de la théorie institutionnelle pour Renault

	Matrice de synthèse Renault Théorie institutionnelle	
Indicateurs empiriques.		Résultats
<u>Éléments infirmant la proposition I.0.1</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Application des principes comptables internationaux (+) ▪ Références 7^e directives (+) ▪ Informations sectorielles enrichies 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Application partielle des normes IAS 	<i>La proposition n'est pas corroborée. (-)</i> <i>En dépit de changements notoires, l'adoption est cependant symbolique</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.1.1</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 7^{ème} directive publiée : Pas de contrainte (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 4^{ème} directive (Loi de 1983) (+) ▪ Influence des règles européennes (+) 	<i>La proposition n'est pas corroborée. (-)</i> <i>Il n'y a pas de contrainte ni législative, ni réglementaire qui obligerait l'entreprise à adopter les normes internationales</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.1.2</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Entreprise étatique non cotée (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Enregistrement auprès de la COB (+) 	<i>La proposition n'est pas corroborée. (-)</i> <i>La COB n'oblige pas l'entreprise à adopter les normes internationales</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.2.1</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Secteur qui s'internationalise (+) ▪ Renault leader européen (+) 	<i>La proposition est corroborée. (+)</i> <i>Mimétisme par rapport au secteur qui s'internationalise</i>
<u>Éléments corroborant la proposition I.3.1</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Publication de la norme IAS 14 (+) ▪ Le référentiel IAS est en expansion (+) 	<i>La proposition est corroborée. (+)</i> <i>Légitimation du référentiel de l'IASC</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.3.2</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Certification des comptes consolidés par Arthur Andersen en N+1 (+) 	<i>La proposition est corroborée. (++)</i> <i>Concomitance entre certification des comptes consolidés et adoption des normes</i>

	Matrice de synthèse Renault Théorie institutionnelle	
Indicateurs empiriques.		Résultats
		<i>alternatives</i>

8. Adoption de principes en phase avec les recommandations de l'IASC et de la 7^e directive européenne par Thomson en 1983

8.1. Théorie de l'agence pour Thomson

8.1.1. Codage des données pour Thomson : matrice thématique des variables de la théorie de l'agence

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
ADOPT		
« Les règles de consolidation appliquées sont conformes aux principes établis par le Conseil National de la Comptabilité. » (Rapport annuel, 1981, page 58)	NADOP	
« Les règles de consolidation appliquées en 1982 ont été inchangées par rapport à 1981. » (Rapport annuel, 1982)	NADOP	
« Dispositions comptables : Comme l'indique le rapport du Conseil d'Administration, des mesures ont été prises en 1982 afin d'harmoniser et de rendre conformes aux recommandations de l'Ordre National des Experts Comptables et aux normes internationales les principes et les méthodes comptables du Groupe Thomson. Le rapport du Conseil relate leurs principales caractéristiques. » (Rapport annuel, 1982)	ADOP_REF	Décision prise dès 1982
« Les comptes consolidés du groupe sont établis suivant les principes comptables généralement admis sur le plan international, préconisés par l' <i>International Accounting standard Committee</i> (IASC) et par la 7 ^{ème} Directive Européenne. » (Rapport annuel, 1983, page 51)	ADOP_REF	Référence à l'IASC et à la 7 ^{ème} directive européenne
SOCMA		
« Accompagnant cette reconfiguration, des organisations centrales, ont été entièrement redéfinies les interrelations avec les branches opérationnelles : les procédures internes de contrôle budgétaire , de consolidation comptable, de gestion financière et de trésorerie (francs et devises), de planification et de programmation stratégique, de recherche développement ont été totalement ou partiellement mises à jour pour correspondre efficacement aux nouvelles organisations et introduire, par des langages et des méthodes	SOCMA	Décentralisation des structures

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
communs, les bases d'une meilleure compréhension et d'une circulation plus rapide des informations de gestion, indispensables au redressement des résultats. » (Rapport du Conseil d'Administration, 1983).		
« les fonctions centrales du groupe doivent correspondre aux légitimités fondamentales de tout holding, mais être limitées à ces seules fonctions : commandement, stratégie, contrôle » (Rapport annuel 1983, page 2)	SOCMA	Holding
« Les faits saillants de l'exercice Trois axes d'action et d'efforts, pour vaincre trois faiblesses structurelles du groupe, ont été suivis en 1983 : Le recentrage des activités, La mise en place d'organisations nouvelles La réduction des fonctions et des coûts centraux. » (Rapport annuel, 1983)	SOCMA	Restructuration
« Les structures du groupe connaissent un profond remaniement. Sous l'impulsion de Noel Goutard et après un audit réalisé par le cabinet américain Andersen, les structures connaissent une triple réorganisation : sur le plan financier, un holding Thomson SA avec des filiales (au premier chef Thomson-Brandt) ; sur le plan organisationnel, la division en branches d'activité principale ; sur le plan quantitatif, une réduction drastique des effectifs du siège de 900 à 320 personnes [...] les structures sont donc décentralisées » (Fridenson A, 1986, page 36)	SOCMA	Holding
« Parallèlement, un outil financier performant est mis sur pied. Alain Hagelauer nommé au poste nouveau de directeur créé un contrôle de gestion à l'américaine. Il donne au groupe un outil moderne qui en fait un instrument de diagnostic fiable. Le trésorier, Jean-François Hénin réalise la centralisation des opérations financières des sociétés du groupe, rendue possible par un équipement en micro-informatique légère » (Fridenson A, 1986, page 36)	SOCMA	Outils de réduction des coûts d'agence en interne
CAPDISP		
Fonds propres Le capital social et les comptes de primes, réserves et report à nouveau n'ont enregistré que les mouvements propres à la société-mère Thomson-Brandt (augmentation de capital par conversion d'obligations et primes d'émission correspondante, dotation aux réserves et provisions réglementées). » (Rapport annuel, 1983, page 57)	NCAPDISP	
« Loi de nationalisation. Nationalisation de cinq sociétés industrielles. Art. 1. Sont nationalisées les sociétés suivantes : Compagnie générale d'électricité ; Compagnie de Saint-Gobain ; Pechiney-Ugine-Kuhlmann ; Rhône-Poulenc S.A. ;	NCAPDISP	

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
<p>Thomson-Brandt</p> <p>Art. 2 _La nationalisation des sociétés mentionnées à l'article 1^{er} est assurée par le transfert à l'état en toute propriété des actions représentant leur capital à la date de jouissance des obligations prévues à l'article 4. Toutefois, les personnes morales appartenant déjà au secteur public ou qui sont destinées à y entrer par l'effet de la présente loi peuvent conserver les actions qu'elles détiennent dans les sociétés mentionnées à l'article 1^{er}. Ces actions ne peuvent être cédées qu'à d'autres personnes morales appartenant également au secteur public ; elles peuvent aussi être échangées dans l'année qui suit la publication de la présente loi contre des obligations dans les conditions prévues à l'article 4</p> <p>Loi de nationalisation Article 1</p> <p>Art. 4 « Dans les établissements publics mentionnés au 1 de l'article 1^{er} d'une part, et, d'autre part, dans les entreprises mentionnées au 3 du même article dont plus de 90 p. 100 du capital est détenu par des personnes morales de droit public ou par des sociétés mentionnées à l'article 1^{er}, ainsi que dans des sociétés centrales de groupes d'entreprises nationales d'assurance, les sociétés à forme mutuelle nationalisées, la société anonyme Natexis, le Crédit lyonnais et la compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur, le conseil d'administration ou de surveillance comprend :</p> <p>1° des représentants de l'État nommés par décret et, le cas échéant, des représentants des autres actionnaires nommés par l'assemblée générale ;</p> <p>2° des personnalités choisies, soit en raison de leur compétence technique, scientifique ou technologique, soit en raison de leur connaissance des aspects régionaux, départementaux ou locaux des activités en cause, soit en raison de leur connaissance des activités publiques et privées concernées par l'activité de l'entreprise, soit en raison de leur qualité de représentants des consommateurs ou des usagers, nommées par décret pris, le cas échéant, après consultation d'organismes représentatifs desdites activités.</p> <p>3° des représentants des salariés, élus dans les conditions prévues au chapitre II. »</p> <p>(Loi n° 82-155 du 11 février 1982)</p>		
<p>« Le 17 février 1982, monsieur Alain Gomez a été nommé administrateur du groupe par le conseil des Ministres en application de la loi sur les nationalisations du 11 février 1982. » (source : à préciser)</p>	NCAPDISP	Contrôle étatique
<p>« L'État, par l'intermédiaire de la Société Française de Participations Industrielles, a</p>	NCAPDISP	

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
<p>procédé à un apport en fonds propres de 300 millions de francs. En outre, l'État a procédé en fin d'exercice à la conversion des obligations convertibles qu'il détenait à l'issue des opérations d'échange des titres liés à la nationalisation de Thomson-Brandt.</p> <p>En conséquence, le 'capital social' a été augmenté de 169 millions de francs au cours de l'année 1982 du fait :</p> <p>d'une part de la conversion de 573 006 obligations convertibles en contrepartie desquelles il a été créé 687 642 actions d'une valeur nominale de 100 francs</p> <p>d'autre part de l'émission de 1 002 600 actions d'une valeur nominale de 100 francs. »</p> <p>(Rapport Annuel, 1982, page 8)</p>		
LEVDET		
<p>Créés par la loi Delors n° 83-1 du 3 janvier 1983, les titres participatifs s'apparentent pour l'essentiel à des obligations. Les dispositions concernant les obligations s'appliquent normalement à ces titres, avec toutefois quelques réserves.</p> <p>Leur apparentement à la catégorie des quasi-fonds propres procède de trois caractéristiques : leur rémunération n'est pas assurée par un taux fixe ; pour une part au moins, elle est fonction des résultats de la société ; les titres participatifs ne sont pas amortissables ; ils figurent donc au bilan immédiatement au-dessous du capital. Ils ne sont pas remboursables, sauf en cas de liquidation de la société ou à son initiative. Dans ce dernier cas, les conditions de remboursement doivent être stipulées dans le contrat d'émission, sachant que le remboursement ne peut intervenir qu'à l'issue d'un délai de 7 ans après l'émission ; en cas de liquidation, le remboursement des titres participatifs n'est effectué qu'après désintéressement complet de tous les autres créanciers, privilégiés et chirographaires, y compris les porteurs de titres participatifs.</p> <p>Les titres participatifs sont des valeurs mobilières négociables qui peuvent être cotées à la cote officielle ou à la cote du second marché. (Lamy Financement, § 517)</p>	CADET_LEV_F R	
<p>Article 4</p> <p>Les détenteurs d'actions transférées à l'Etat reçoivent, dans un délai de trois mois à compter de la publication de la présente loi, en échange de leurs actions, des obligations émises par la caisse nationale de l'industrie créée par l'article 11 de la présente loi et dont le service en intérêts, amortissements, frais et accessoires est garanti par l'Etat.</p> <p>Ces obligations portent jouissance au 1^{er} janvier 1982. Elles produisent un intérêt semestriel payable à terme échu et, pour la première fois, le 1^{er} juillet 1982.</p>	CADET_LEV_F R	

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
<p>Cet intérêt est égal au taux de rendement des emprunts d'Etat dont le capital ou les intérêts ne sont pas indexés, émis à taux fixe et d'échéance finale supérieure à sept ans, constaté sur le marché secondaire de Paris par la caisse des dépôts et consignations durant les vingt-cinq premières semaines du semestre précédant sa fixation et, pour la première fois, du 1^{er} juillet au 22 décembre 1981.</p> <p>A compter du 1^{er} janvier 1983, la caisse nationale de l'industrie rembourse ces obligations au pair, par voie de tirage au sort, dont les résultats sont publiés au Journal officiel, en quinze tranches annuelles sensiblement égales.</p> <p>Ces obligations négociables sont inscrites à la côte officielle. (JO)</p>		
<p>Titre émis en 1983.</p> <p>Thomson-Brandt (nominal 1000 francs), Rémunération part fixe sur 80 % nominal et 100 % TMO, part variable sur 20 % du nominal : intérêt croissant en fonction du bénéfice net consolidé du groupe, minimum 80 % du TMO (100 % les 5 premières années), 130 % du TMO, spécificité bon de souscription à une deuxième tranche. (Lamy Financement, § 517)</p>	CADET	
<p>« Emission de titres participatifs avec bons de souscription première tranche 750 000 000 F à 1000 F par titre participatif.</p> <p>...Le bénéfice net consolidé pris pour référence sera le bénéfice net consolidé après impôt (part du groupe) du dernier exercice clos précédant chaque échéance, établi suivant les principes comptables en vigueur à la clôture de l'exercice (...) <u>Thomson-Brandt s'engage à établir des comptes consolidés selon les principes comptables généralement admis sur le plan international</u> et appliquera dans cet esprit ces normes de consolidation à la clôture des comptes de l'exercice 1983. (...)Les comptes consolidés feront l'objet d'une certification par les commissaires aux comptes et par un cabinet d'audit international. Les comptes consolidés feront l'objet d'une certification par les commissaires aux comptes et par un cabinet d'audit international. » (Note d'information, C.O.B, juillet 1983.)</p>	CADET	<p><u>Clause contractuelle</u> avec référence explicite aux principes internationaux. La clause est insérée dans le contrat d'émission et donc écrite par les dirigeants</p>
<p>Le ratio dette/situation nette est de 1 en 1982, 2.22 en 1983 et 2.81 en 1984.</p>	CADET	Endettement très important.
<p>Opérations en devises.</p> <p>Le développement des contrats à l'exportation libellés en devises a conduit « Thomson » à lever des ressources en devises qui visent simultanément à couvrir les risque de change et à collecter des fonds à des conditions plus avantageuses que sur le marché domestique.</p> <p>A cet effet, il a été procédé au cours de l'exercice 1983 à deux opérations successives sur le</p>	CADET_LEV_E TR	

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
<p>marché de Londres des « backers acceptances »</p> <p>Une première opération de 60 millions de £ (Livres Sterling) a été signée en février 1983 auprès d'un syndicat de treize banques internationales sous la direction de Warburg et de Paribas.</p> <p>Une seconde opération de 50 millions de Livres Sterling, a été conclue en novembre 1983, avec la participation de dix banques internationales sous la direction de Barclays Merchant Ltd.</p> <p>Les deux opérations comportent la possibilité de tirage en « US dollars ». Elles ont été menées par Thomson Brandt International BV, filiale intégrale de Thomson SA. (Rapport annuel de 1983, page 37)</p>		
<p>En %_1980_1981_1982_1983_1984</p> <p>Emprunt participatif_0,0%_0,0%_12,4%_6,7%_4,4%</p> <p>Obligations convertibles en actions_9,2%_6,2% 3,1%_2,1%_1,5%</p> <p>Autres _90,8%_93,8%_84,6%_91,2%_94,2%_Total</p>	CADET	La majeure partie des dettes n'est pas « publique »
<p>Décomposition en fonction des devises (information à partir de 1984).</p> <p>(en millions de francs)_Francs francais_11 592_55%_Dollars US_2 067_10%_Francs Suisse_2 258_11%_Deutch Mark_2 298_11%_Autres_895_4%_TOTAL_21094</p>	CADET_LEV_ETR	

8.1.2. Analyse financière de Thomson sur la période 1980 à 1984

THOMSON (en millions de francs)	1980	1981	1982	1983	1984
Chiffre d'affaires	36540,17	43657,21	47031,35	51116	57236
Résultat net total	501,909	-167,939	-2207,6	-1251	-35
Résultat net Groupe	307,482	-73,627	-894,542	-1073	-21
Résultat net part des tiers	194,427	-94,312	-1313,06	-178	-14
Frais financiers	889,787	1340,042	1644,72	2844	3112
Capital	634	635,6	804,624	1025	1025
Situation nette globale	4392,84	5069,457	5393,519	3144	3803
Situation nette tiers	1659,56	1957,063	1788,761	381	988
Situation nette groupe	2733,28	3112,394	3604,758	2763	2815
Capacité d'autofinancement	1461,482	1161,061	-534,6	2967	3645
Immobilisations nettes	4862,188	5779,601	6190,35	6967	7909
Actif	39698,056	44940,94	54352,13	55309	70314
Dettes à moyen et long terme (Supérieures à 1an)	3167,97	3497	5409	6990	10681
Subventions	42	31	3	51	54
Provisions pour risques et charges	1847	2993	4969	7013	5915
Capitaux permanents	9449,81	11590,46	15774,52	17198	20453
Disponible et réalisable	20256	21424	23377	31186	35061
Exigible	29746	33349	38575	39196	48766
STRUCTURE					
R1 (DLMT / situation nette)	0,72	0,69	1,00	2,22	2,81
R2 (DLMT / Capitaux permanents)	0,34	0,30	0,34	0,41	0,52
Capitaux permanents / Immobilisations nettes	1,94	2,01	2,55	2,47	2,59
Immobilisations nettes / Actifs	0,12	0,13	0,11	0,13	0,11
RENTABILITE					
Résultat net / Situation nette	0,11	-0,03	-0,41	-0,40	-0,01
PROFITABILITE					

Résultat Groupe / CA	0,014	-0,004	-0,047	-0,024	-0,001
FFI/CAF (en année)	0,61	1,15	-3,08	0,96	0,85
Disponible /exigible	0,6809655	0,642418	0,606014	0,795642	0,718964

8.1.3. Matrice chronologique pour Thomson

Variables	Avant	Année adoption	Après	Commentaires
Adoption	Règle CNC (t11 et t12)	Principes comptables internationaux (t13/t14)		
Capital	Nationalisation (t31/t32)	Contrôle étatique (t33)		
Capital		Réorganisation, Holding..		Réorganisation concomitante de l'adoption
Capital		Contrôle comptable		
Endettement	Taux d'endettement important (les dettes à long terme correspondent aux capitaux propres) (t45)	Taux d'endettement très élevé (plus du double des capitaux propres). (t45)		
Endettement		Émission de titres participatifs (t43)		Emission de titres hybrides
Endettement		Présence de clause dans le contrat de dette (t44)		
Endettement	L'information sur la décomposition des dettes en devise n'est pas donnée (t48)		Les dettes en devises étrangères représentent un peu moins de 50 % du montant des dettes. (t48)	Accroissement de l'endettement en devises
Endettement			Internationalisation de la dette (t46)	
Endettement		Émission d'obligations		Emission d'obligation
Commentaires	Endettement déjà élevé	Covenant déterminant	Internationalisation de la dette	

8.1.4. Matrice de synthèse de la théorie de l'agence pour Thomson

	Matrice de synthèse Thomson Théorie de l'agence	
Indicateurs empiriques		Résultats
<u>Éléments infirmant le postulat A.1.0</u> ▪ Une exception dans l'application des principes. (-)	<u>Éléments corroborant le postulat</u> ▪ Adoption des principes internationaux en 1983 (+)	<i>Le postulat est corroboré. (++)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.1</u> ▪ Non.	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ Restructuration de l'entreprise (+) ▪ Transformation en Holding (+) ▪ Contrôle comptable (+)	<i>La proposition est corroborée. (++)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.2</u> ▪ Nationalisation (-) ▪ Le groupe est contrôlé par l'État (-) ▪ Émissions de faux capitaux propres (-)	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ Non.	<i>La proposition n'est pas corroborée. (-)</i> <i>Contrôle direct de l'État.</i> <i>Les titres participatifs sont assimilés à des emprunts obligataires</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.3</u> Aucun actionnaire étranger identifié. (-)	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ Non.	<i>La proposition n'est pas corroborée. (-)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A21</u> ▪ Non.	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ La part relative de l'endettement est importante relativement aux capitaux propres. (+) ▪ Émission de titres participatif avec covenants (+) ▪ La part de dette « publique » tend à croître à partir de l'année de l'adoption. (+)	<i>La proposition est corroborée. (++)</i> <i>La présence de 'covenants' suffit en fait à expliquer l'adoption → preuve qualitative nouvelle. Notre méthode permet de mieux corroborer ce point.</i> <i>→ L'adoption est demandée par des créanciers français. On peut donc adjoindre une hypothèse : <u>les créanciers français préfèrent un référentiel international</u></i>
<u>Éléments infirmant la proposition A22</u> ▪ Non.	<u>Éléments corroborant la proposition</u> ▪ Endettements en devises postérieurement (+)	<i>La proposition est corroborée. (++)</i>

8.2. Théorie institutionnelle pour Thomson

8.2.1. Codage des données de Thomson : matrice thématique des variables de la théorie institutionnelle

ELÉMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
ADOPTION		
« Les comptes consolidés du groupe sont établis suivant les principes comptables généralement admis sur le plan international, préconisés par l' <i>International Accounting Standard Committee</i> (IASC) et par la 7 ^{ème} directive européenne. » (Thomson, rapport annuel 1983, page 51)	REF_FR	
« La constatation du profit sur les contrats de longue durée est faite généralement selon la méthode de l'avancement déterminé au fur et à mesure de l'achèvement des lots » (Thomson, rapport annuel, 1983, page 52)	ADOP_EFF	
« Les frais de recherche et développement non financés par les clients sont comptabilisés en charge de l'exercice au cours duquel ils sont encourus » (Thomson, rapport annuel, 1983, page 52)	ADOP_EFF	
« Les impôts différés reflètent les écarts temporaires apparaissant entre les résultats comptables après retraitements de consolidation et les résultats fiscaux » (Thomson, rapport annuel, 1983, page 52)	ADOP	
« Dans le cas des sociétés étrangères (notamment Allemagne, Italie et Etats-Unis) pour lesquelles des plans de retraite permettent de déterminer avec précision le montant des droits de retraite déjà acquis, le groupe a maintenu les provisions constatées conformément aux normes admises dans les pays concernés. Pour les sociétés françaises, l'obligation correspondante n'a pas été provisionnée puisqu'elle est assumée par des organismes extérieurs. Les cotisations annuelles versées par les sociétés à ces organismes extérieurs sont prises en charges de l'exercice. »	ADOP_EFF	

(Thomson, rapport annuel, 1983, page 53)		
Non-communication explicite des informations sectorielles (rapports annuels, 1984 et suivants)	NADOP	Externalité implique la non publication (concurrence...)
Produits d'exploitation Ventes Autres produits Total Charges nettes d'exploitation Achats Autres achats et charges externes Impôts et taxes Frais de personnel Dotations aux amortissements Dotations aux provisions Variations de stocks et en-cours Charges couvertes par des provisions Charges de production d'immobilisations Total Bénéfice (perte) d'exploitation Produits financiers (dont produits du portefeuille) Charges financières Produits et charges exceptionnels Plus-values sur cessions et apports d'immeubles Autres Total Résultats des sociétés mises en équivalence Résultat avant participation et impôts sur les sociétés Participation des salariés Rémunération des titres participatifs Impôts sur les sociétés RESULTAT NET	NADOP	Présentation du compte de résultat plus influencée par les normes françaises que par les pratiques internationales

dont part du groupe intérêts minoritaires (Rapport annuel, 1982)		
Actif Actif immobilisé Immobilisations incorporelles, net Immobilisations corporelles, net moins : amortissements Immobilisations financières Titres de participation mis en équivalence Autres titres de participation Divers Total actif immobilisé Actif circulant Stocks et en-cours Clients et effets à recevoir Autres débiteurs et comptes de régularisation Créances financières et titres de placement Disponibilités Total actif circulant TOTAL DE L'ACTIF Passif Situation nette Capital Prime et réserves Réserves de réestimation sous-total Titres participatifs Quote-part du groupe dans la situation nette Intérêts minoritaires Situation nette globale Provisions	NADOP	Présentation en liste

Dettes à plus d'un an Dettes à court terme Avances et acomptes reçus sur commandes en cours Fournisseurs et effets à payer Autres créanciers et comptes de régularisation Dettes financières Total des dettes à court terme TOTAL DU PASSIF		
COERCITION		
Idem. Cas précédents	COER_CE	
MIMETISME		
Internationalisation	INCERT_INTER	Pas d'éléments
PROFESSIONNALISATION		
« Le bilan consolidé, établi selon les principes comptables généralement admis sur le plan international, a fait l'objet d'un ensemble de contrôles ayant permis sa certification par les Commissaires aux Comptes et les auditeurs. »	PRESC_AUDIT	
« Les commissaires aux comptes Barthes de Ruythers, Mazars et Girard » (Rapport annuel, 1982)	PRESC_CAC	Recours à des commissaires aux comptes connus
« Les auditeurs, Guy Barbier et Associés, représenté par A Grossman, Arthur Andersen and An illinois Partnership, Co. Illinois » (Rapport de certification du bilan consolidé de Thomson SA, <i>in</i> rapport annuel 1983, page 54)	PRESC_AUDIT	Apparition d'une véritable certification internationale
Tableau 5 : les ouvrages des autres auteurs 1975 Mazars et Morin, « Principes et pratiques des comptes consolidés » J. Delmas et Cie. 1 Ed. 1981 Ernst Whinney. La consolidation des comptes en Europe. Les méthodes actuelles et l'impact prévisible de la septième Directive de la CEE. ESI publications. 1982 Mazars et Morin, « Principes et pratiques des comptes consolidés » J. Delmas et Cie. 2 Ed.	PROF_NORM	Développement d'une doctrine sur le sujet L'un des deux auditeurs est un acteur incontournable sur le thème de la consolidation
La norme IAS 13, « présentation dans les états financiers de l'actif à court terme et du passif à court terme » approuvée en juin 1979 applicable à compter du 1 janvier 1981 (IASC)	PROF_NORM	Publication d'une norme de présentation
La norme IAS 14 « information sectorielle ».	PROF_NORM	Normalisation de

approuvée en mars 1981 applicable à compter de janvier 1983. (IASC)		l'information sectorielle
La norme IAS 15 : « informations reflétant les effets des variations de prix » adoptée en juin 1981 applicable à compter du 1 janvier 1983 (remplace la norme IAS 6),	PROF_NORM	

8.2.2. Matrice d'effets pour Thomson

	Avant	Adoption (1983)	Après
Référentiel	1. CNC	7 ^{ème} directive IASC	
Normes			
Présentation		Compte de résultat et bilan selon un format français.	
Pratiques		Prise en compte impôts différés Pas de publication d'informations sectorielles	
Certification		Mazars, Barthes Arthur Andersen	Certification complète par <i>Arthur Andersen</i> en 1984. (+)
Implémentation			
	L'adoption est symbolique		

8.2.3. Matrice de synthèse de la théorie institutionnelle pour Thomson

	Matrice de synthèse Thomson Théorie institutionnelle	
Indicateurs empiriques		Résultats
<u>Éléments infirmant la proposition I.0.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Adoption de la 7^{ème} directive et des normes IAS (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Pas d'informations sectorielles (+) Présentation « à la française » (+) 	La proposition est corroborée. (+) <i>Adoption de « façade »</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.1.1</u> Non	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Pas de Loi en France (+) Règles non obligatoires (+) 	La proposition est corroborée. (-) <i>Il n'y a pas de contrainte ni législative, ni réglementaire. La directive a pu influencer de façon normative l'adoption</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.1.2</u> <ul style="list-style-type: none"> 7^{ème} directive publiée : Pas de contrainte (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Enregistrement auprès de la COB (+) Influence des règles européennes (+) 	La proposition n'est pas corroborée. (-) <i>La COB n'exige pas de normes internationales</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.2.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Entreprise internationale (+) 	La proposition n'est pas corroborée. (-) <i>L'internationalisation permet de faire une conjecture</i>
<u>Éléments corroborant la proposition I.3.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Normalisation comptable dominée par les professionnels américains (+) Développement de normes importantes pendant la période 	La proposition est corroborée. (++) <i>Les professionnels américains dispose d'un corps de doctrine non négligeable</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.3.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Intervention de Arthur Andersen en 1983 (+) Auditeurs français légitimes (+) 	La proposition est corroborée. (++) <i>L'intervention de Arthur Andersen est liée explicitement à l'adoption</i>

9. Adoption des normes de l'IASC par l'Aérospatiale en 1989

9.1. Théorie de l'agence pour l'Aérospatiale

9.1.1. Codage des données de l'Aérospatiale : matrice thématique des variables de la théorie de l'agence.

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
ADOPT		
« Nous vous confirmons les changements de méthode résultant de l'adoption des principes comptables généralement admis sur le plan international et développé dans la note 2 de l'annexe (...) Fait à Paris, le 10 avril 1990_JM Montserrat, Castel Jacquey et associés_membres de Ernst et Young International_Cabinet Robert Mazars, R Mazars et A Vermond » (Rapport des C.A.C. aux comptes du 31/12/1989 daté du 10 avril 1990, in rapport annuel, 1988, page 74)	ADOP_CERT	L'adoption des normes internationales est certifiée par les commissaires aux comptes et par un auditeur
« Les comptes consolidés d'Aérospatiale sont établis <u>pour la première fois en 1989 suivant les principes comptables admis au plan international</u> , préconisés par l'IASC. Les états financiers consolidés, établis selon les règles comptables en vigueur dans leurs pays respectifs. » (Rapport annuel 1989)	ADOP_REF	Référence aux normes internationales à partir de 1989
« Les comptes consolidés sont établis suivant les principes comptables décrits dans les notes annexes 2 à 12 ci-dessous. Les comptes sociaux d'Aérospatiale et de ses principales filiales françaises sont établis conformément aux règles définies par le guide comptable des industries Aéronautiques et Spatiales. La filiale américaine AHC ainsi que la filiale du GIE Airbus Industrie AINA inc suivent les principes comptables généralement admis aux États-Unis. Les retraitements d'harmonisation de leurs comptes sociaux n'ont pas été effectués	NADOP	Application des normes sectorielles françaises sauf pour la filiale américaine

étant donné leur faible incidence sur les comptes consolidés. » (Rapport annuel, 1988, page 28)		
CAPDISP		
« Le tableau de financement fait apparaître une augmentation des ressources à long terme liée notamment aux <u>apports en capital de l'État</u> (2,5 milliards de francs). Le Groupe a maintenu un important effort d'investissement et poursuivi son effort de Recherche et Développement (1,8 Milliards de francs) (...) Globalement, la situation de trésorerie s'améliore de 2,4 Milliards de francs. » (Rapport de gestion in Rapport annuel, 1988, page 22)	NCAPDISP	
« Etes-vous satisfait du lancement des Airbus A-330 et A-340 ? Ne connaîtrez-vous pas quelques difficultés de financement ? _ On ne peut qu'être satisfait de ce lancement. Aérospatiale, partenaire d'Airbus industrie, voit ainsi l'avenir du consortium s'éclaircir. En effet, Airbus ne pouvait rester l'un des compétiteurs mondiaux avec une gamme réduite d'avions. L'ambition d'Airbus de prendre 30 % du marché mondial des avions civils a de bonnes chances d'être réalisée avec ces deux nouveaux appareils. En ce qui concerne le financement, nous devons trouver, entre 1987 et 1994, 12 milliards de francs sur le marché financier. Pour améliorer notre capacité d'endettement, nous accroîtrons nos fonds propres en nous tournant soit vers l'Etat, soit vers le public. 35 % des 12 milliards de francs qui nous sont nécessaires pourraient provenir de cette augmentation de nos fonds propres. » (Le dirigeant <i>in</i> le MONDE, 16/06/1987)	CAPDISP	Volonté d'accroître les fonds propres
« Q : choix du référentiel international ? » Communication... stratégie financière, le but à terme est la présentation des comptes selon des principes internationalement reconnus pour intervention sur les marchés de capitaux américains. C'est une industrie grosse consommatrice de capitaux et les marchés financiers européens sont trop étroits. » (Entretien avec Monsieur Cloix)	CAPDISP	C'est un objectif affiché (mais ne se concrétisera pas) Opérer une distinction entre volonté (le mobile) et réalisation (la cause)
LEVDET		
(et aujourd'hui ?) pour l'instant, nous avons des emprunts obligataires en francs et en eurofrancs. (Entretien avec Monsieur Cloix)	CADET	
La seule information sur les emprunts obligataires est une indication de leur montant 2678 MF (Rapport annuel, 1988 : 31)	NCASET	Peu d'info sur les emprunts obligataires
- fraction à plus d'un an / fraction à plus d'un an et à 5 ans au plus / fraction à plus de 5 ans (...) Emprunt garantie par l'Etat (8,5 & 9,3 %) Emprunts Gifos / Ufinemer (9,5 % & 11, 7%)	CADET	Les informations sont un peu plus riches, on a une décomposition en fonction

Autres : TMO TAM 75 millions écus – 7 5/8 – 1987 600 millions de francs Luxembourg 7,5 % 1987 Plan d'épargne entreprise... » (RA, 1989 : 71)		des échéances
Structurellement, l'endettement est très élevé. Il représente : 1,37 fois les capitaux propres en 1988, 1,42 fois les capitaux propres en 1989. Ce phénomène s'accroît fortement, les années qui suivent l'adoption, les DLMT représentent un montant double des capitaux propres l'année suivante (1,99), 2,34 en 1991 et 3,26 fois en 1992 (Analyse Financière)	CADET	
« Emprunts émis hors de France 600 Millions de Francs Luxembourg. 7,5% 1987 100 Millions d'Ecus 9 ¼ % - septembre 1991 1 000 MF 9,375 % - mars 1992, échéance 1994 1 800 MF 9,125 % - Mars et Juin 1992, échéance 2002 1 000 MF 8,375 % - février 1993, échéance 2 003 100 MF francs suisses, 4,75 % - mai 1993, échéance 1998 1 500 MF 7 % - juillet 1993 » (Note 9 – Dettes financières in Rapport annuel, 1993)	CADET_LEV_E TR	

9.1.2. Analyse financière de l'Aérospatiale sur la période 1988 à 1992

AEROSPATIALE (en millions de francs)	1988r	1989	1990	1990r	1991	1992
Chiffre d'affaires	21558	33 903	35237	41825	48 586	52 256
Résultat net total	-44	134	-387	-340	96	-2 292
Résultat net Groupe	-63	129	-396	-396	213	-2 380
Résultat net part des tiers	19	5	9	56	-117	88
Frais financiers	902	990	896	755	1 352	1780
Capital	2 497	3 747	3747	3747	3 747	4104
Situation nette (avant affectation)	5 960	5 201	4763	5103	6 814	5 827
Capacité d'autofinancement	1 315	3 669	3334	3334	4 295	5 620
Immobilisations nettes	6 390	7 874	9210	9793	12 872	13 291
Actif	41 112	42 883	47897	60661	74 897	79 897
Obligations	2 677	2 548	2517	2517	4 566	7 709
Emprunts bancaires	3 241	2 690	3621	4378	5 303	5 949
Autres	2271	2 158	3190	3262	6 053	5 352
Endettement	8189	7 396	9328	10157	15 922	19 010
Actif	41 112	12 244	16139	17797	27 278	79 442
Provisions pour risques et charges	2 539	3 362	3505	4968	6 548	7 132
Capitaux permanents	16 688	15 959	17596	20228	29 284	31 969
STRUCTURE	1 988	1 989	1 990	1 991	1 992	1 993
R1 (DLMT / situation nette)	1,37	1,42	1,96	1,99	2,34	3,26
R2 (DLMT / Capitaux permanents)	0,49	0,46	0,53	0,50	0,54	0,59
Capitaux permanents / Immobilisations nettes	2,61	2,03	1,91	2,07	2,28	2,41
Immobilisations nettes / Actifs	0,16	0,18	0,19	0,16	0,17	0,17
RENTABILITE ET PROFITABILITE						
Résultat net / Situation nette	-0,01	0,03	-0,08	-0,07	0,01	-0,39
Résultat Groupe / CA	-0,003	0,004	-0,011	-0,009	0,004	-0,046
FFI/CAF (en année)	0,69	0,27	0,27	0,23	0,31	0,32

9.1.3. Matrice chronologique pour Aérospatiale

Variables	Avant	Année adoption	Après	Commentaires
Adoption	Principes français	Principes internationaux préconisés par IASC		
Adoption		Véritables changements	IAS 31 à partir de 1991	
Adoption	Les commissaires aux comptes sont français et membres d'un réseau international			<i>Antérieurement à l'adoption, il y avait déjà un premier degré d'internationalisation de l'audit</i>
Capital			Volonté apparente de lever des fonds aux USA	<i>On notera une volonté apparente de lever des fonds dans le futur (voir les faits)</i>
Endettement	Emprunt en francs Luxembourg, en écus et en Eurofrancs		Émission de plusieurs emprunts hors de France pour des montants importants	<i>On constate une collecte de fonds importants postérieurement à l'adoption (signal)</i>
Endettement		Le taux d'endettement est important (presque 1,5 fois la SN)	Le taux d'endettement s'accroît fortement (les dettes représentent plus de trois fois la SN)	<i>Conflit actionnaires et créanciers</i>
Commentaires		<i>Taux endettement élevé</i>	<i>Emprunts internationaux Taux d'endettement important</i>	

9.1.4. Matrice de synthèse de la théorie de l'agence pour Aérospatiale

	Matrice de synthèse Aérospatiale Théorie de l'agence	
Indicateurs empiriques		Résultats
<u>Éléments infirmant le postulat A.0.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Pas de changement de cabinet d'audit. Le cabinet français qui certifie les comptes appartient à un réseau international. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Passage aux normes internationales effectif (+) 	<i>La proposition est corroborée. (+)</i> <i>Adoption des IASC dans le cadre français</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Contrôle Etatique (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u>	<i>La proposition n'est pas corroborée. (-)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Le capital est totalement contrôlé par l'État (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Les dirigeants « envisagent » de lever des fonds (+) 	<i>La proposition n'est pas corroborée. (-)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.3</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Les dirigeants « envisagent » de lever des fonds (+) 	<i>La proposition n'est pas corroborée. (-)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.2.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Le ratio d'endettement est détérioré (+) La part de dette « publique » tend à s'intensifier deux années après l'adoption. (+) 	<i>La proposition est corroborée. (++)</i> <i>(si ajoute une hypothèse de comportement volontaire et anticipatif des dirigeants)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.2.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Émission de plusieurs emprunts hors de France pour des montants importants (++) 	<i>La proposition est corroborée. (++)</i>

9.2. Théorie institutionnelle pour l'Aérospatiale

9.2.1. Codage des données de Aérospatiale : matrice thématique des variables de la théorie institutionnelle

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
ADOPT		
<p>« Le périmètre de consolidation comprend :</p> <p>7 filiales intégrées globalement, dont 6 filiales industrielles (SOGERMASOCEA, SECA, SOCATA, EAS, SFENA et AHC) et une société financière (SIELA)</p> <p>5 filiales mise en équivalence dont une filiale industrielle (CROUZET), une société financière de Gestion et de Participation 5FIDES), 2 sociétés de prestation de services (OFEMA et OGA) et une société de commercialisation 5EUROSATELLITE)</p> <p>3 filiales intégrées proportionnellement : les GIE EYROMISSILES et ATR ainsi que le Groupe AIRBUS INDUSTRIE composé du GIE de commercialisation et de ses propres filiales (AEROFORMATION, AVSA, SOCA et AINA Holding Inc.)</p> <p>Préambule : Aérospatiale est un des seuls groupes utilisant la technique de l'intégration proportionnelle. Cette méthode est appliquée pour consolider les GIE de commercialisation, lesquels pèsent d'un poids financier très important. » (Rapport annuel, 1988, page 22)</p>	REF_FR	Utilisation de l'intégration proportionnelle avant
<p>« Les comptes consolidés sont établis suivant les principes comptables décrits dans les notes annexes 2 à 12 ci-dessous. Les comptes sociaux d'Aérospatiale et de ses principales filiales françaises sont établis conformément aux règles définies par le guide comptable des industries Aéronautiques et Spatiales. La filiale américaine AHC ainsi que la filiale du GIE Airbus Industrie AINA inc suivent les principes comptables généralement admis aux États-Unis. Les retraitements d'harmonisation de leurs comptes sociaux n'ont pas été effectués étant donné leur faible incidence sur les comptes consolidés. » (RA, 1988, page 28)</p>	NADOP	
<p>« Les retraitements (ont été) peu importants sauf en ce qui concerne le retraitement des opérations de crédit bail, la prise en compte des engagements de retraite et la prise en</p>	ADOP_EFF	Il y a des retraitements

compte de l'aspect GIE (dans un premier temps IAS a impliqué la mise en équivalence » (entretien). Les incidences négatives sont essentiellement un problème d'interprétation de la 'substance over form' vis à vis du commissaire au compte. Les IAS sont plus difficiles à appliquer que les normes américaines, très encadrées donc très faciles à contourner. » (Entretien avec Monsieur Cloix)		
« Les comptes consolidés d'Aérospatiale sont établis <u>pour la première fois en 1989 suivant les principes comptables admis au plan international</u> , préconisés par l'IASC. Les états financiers consolidés, établis selon les règles comptables en vigueur dans leurs pays respectifs. » (Rapport annuel 1989)	REF_INTER	
« Nous vous confirmons les changements de méthode résultant de l'adoption des principes comptables généralement admis sur le plan international et développés dans la note 2 de l'annexe » (Rapport des CAC aux comptes du 31 12 1989 daté du 10 avril 1990, RA, 1988, page 74)	REF_EFF	
« L'année 1989 a été marquée par : La modification de la composition du groupe Aérospatiale. <u>L'adoption de méthodes de consolidations conformes aux normes internationales.</u>	REF_EFF	
« Les sociétés ainsi que les GIE dans lesquels Aérospatiale exerce avec d'autres groupe un contrôle conjoint, qui étaient précédemment mis en équivalence sont maintenant consolidés par intégration proportionnelle conformément à la nouvelle norme IAS 31. Sont concernés par ce changement de méthode : les GIE Airbus Industrie la société ATEV détenue conjointement à 50 % par aérospatiale et par Thomson CSF, et dont les comptes consolidés intègrent globalement ceux de sa filiale Sextant Avionique » (Rapport annuel, 1991, page 55)	REF_EFF	
Les comptes de l'exercice 1988 ont été retraités afin de permettre la comparabilité avec les comptes de 1989, en consolidant les GIE Airbus Industrie. ATR et Euromissile par mise en équivalence	REF_EFF	
<div>1989 1988 retraité 1988 publié</div> Chiffre d'affaires Autres produits d'exploitation Achats consommés Valeur ajoutée Subventions d'exploitation	NADOP	Le compte de résultat reste « français » Mais disparition de la production stockée néanmoins

Impôts, taxes, versements assimilés Charges de personnel Excédent brut d'exploitation Amortissements, provision d'exploitation Autres produits d'exploitation Autres charges d'exploitation Résultat d'exploitation Résultat financier Résultat courant Résultat exceptionnel Résultat net avant impôt Participation des salariés Impôts sur les bénéfices Résultat des sociétés intégrées Résultat des entités mises en équivalence Ecart de traduction Résultat net de l'exercice Part du groupe Part des minoritaires		
<div> <div>1989</div> <div>1988</div> <div>Montants bruts</div> <div>Amortissement et provisions</div> <div>Montants nets</div> </div> Montants nets Actif immobilisé Immobilisations incorporelles Immobilisations corporelles Titres mis en équivalence Immobilisations financières Total Actif circulant Stocks et en-cours Avances et acomptes versés sur commandes Créances d'exploitation Créances diverses	NADOP	L'actif conserve une présentation française

Valeurs mobilières de placement Disponibilités Charges constatées d'avance Total Charges à répartir sur plusieurs exercices Primes de remboursement des obligations Total de l'actif		
1989 1988 Capitaux propres Capital Réserves Ecart de conversion Résultat de l'exercice Capitaux propres : part du groupe Intérêts minoritaires Total Provisions pour risques et charges Dettes Dettes financières Avances et acomptes reçus sur commande Dettes d'exploitation Dettes diverses Produits constatés d'avance Total Total du passif	NADOP	L'actif est présenté selon le format français avec notamment un découpage (valeurs brutes et nettes)
« Les changements de méthodes résultant de l'adoption des principes comptables internationaux sont les suivants : les états financiers établis en devises antérieurement convertis au taux de clôture sont convertis : - au taux de clôture pour les actifs et pour les dettes, - au taux moyen de la période pour les postes du compte de résultat.	NADOP	Le passif est présenté selon le format français

Les profits de change latents sont inscrits pour partie au compte de résultat consolidé. Les engagements liés aux indemnités de départ à la retraite sont provisionnés Les engagements significatifs de crédit-bail sont retraités comme des acquisitions d'immobilisations. Les GIE ne sont plus intégrés proportionnellement mais mis en équivalence. (Un tableau chiffre les écarts, il est reproduit dans le corps de la thèse) »		
« subsidiaries considered for the consolidation are the significant entities for which ownership interest is at least 50 % ... Equity method 20 % of the voting right and over which a significant influence is exercised » (Rapport annuel, 1991, page 12)	ADOP_EFF	
« for the first time in 1991, the group has presented a consolidated statements of cash flow, prepared in accordance with the principles recommended by the French Accounting Standards Board (OECCA) and SFAFS 95» (Rapport annuel, 1991, page 12)	ADOP_EFF	Adoption d'un tableau de flux de trésorerie
COERCITION		
Loi de 1985 relative aux comptes consolidés de certaines sociétés commerciales et entreprises publiques	COER	Nécessité de respecter la loi française
Décret de 1986 du 17 février 1986 pris en application de la Loi du 1 ^{er} mars 1985 relative aux comptes consolidés de certaines entreprises commerciales et entreprises publiques	COER	
<u>Pas de cotation</u>	NCOT	Pas de pression boursière
Article Commission comptabilité et analyse financière de la SFAS	NCOER	
Capital détenu par l'État	NCOT	Influence de l'Etat français
MIMETISME		
Quels sont vos concurrents les plus dangereux ? _ Sur le marché des avions commerciaux à réaction, c'est Boeing qui se trouve en position dominante avec 65 % des ventes, McDonnell Douglas et Airbus se partagent le reste. Boeing a déclaré qu'il souhaitait la disparition de ses concurrents. Avec McDonnell Douglas, nous trouverons, sans doute, des possibilités de coopération (Un entretien avec le président de l'Aérospatiale « Les Européens doivent se partager le travail » nous déclare M. Henri Martre, (<i>Le Monde</i> , 16/06/87)	MOD_SECT	
« Les Airbus sont construits par six ou sept partenaires. En étendant encore cette coopération internationale à McDonnell Douglas et à d'autres, ne craignez-vous pas de réduire la part du gâteau attribué à chaque constructeur ?	MOD_LEAD	

<p>Entre constructeurs européens, on peut difficilement aller plus avant. Les usines de MBB, de British Aerospace, de Casa et d'Aérospatiale sont, d'ores et déjà, intégrées et nous travaillons, au point de vue commercial et industriel, comme une société unique. C'est un acquis très important. " En revanche, nous cherchons l'extension du "club" Airbus à de nouveaux associés. Nous travaillons déjà avec Fokker et Belairbus. Nous discutons avec Canadair et Saab. La conséquence inévitable de la coopération est que les parts risquent de se réduire, mais nos programmes sont de plus en plus gros et arrivent à la limite de nos capacités. Il y a donc de la place : coopérer, ça veut dire partager. " Mais tant que nous ne serons pas fusionnés, nous resterons concurrents sur certains produits. Cela demande une certaine souplesse... » (Un entretien avec le président de l'Aérospatiale in « Les Européens doivent se partager le travail » nous déclare M. Henri Martre, <i>Le Monde</i> du 16/06/87)</p>		
<p>« En dépit de la crise du dollar, qui, depuis 1985, a perdu 44% de sa valeur, la société Aérospatiale aura réussi, en 1987, à exporter les trois quarts de sa production. Cette précision a été donnée, mercredi 6 janvier à Paris, par le PDG, M. Henri Martre, de cette entreprise nationale qui fabrique, notamment, l'Airbus, des hélicoptères, des missiles et des satellites. En 1987, les prises de commandes se sont, en effet, élevées à 29 milliards de francs, dont environ 72 % à l'exportation, dans les secteurs civils et militaires. (La société Aérospatiale a exporté en 1987 les trois quarts de sa production » (<i>Le Monde</i> 07/01/88)</p>	INCERT_INTER	Appartenance au champ international
<p>« M. Henri Martre, président-directeur général de la société française Aérospatiale, et M. Daniel M. Tellep, président-directeur général du groupe américain Lockheed Corporation, ont signé, lundi 12 juin, au Bourget un mémorandum " of understanding ", c'est-à-dire un accord de principe pour établir des liens de coopération à long terme couvrant un large éventail d'activités commerciales ouvertes à toutes les divisions des deux constructeurs. Cet accord va permettre aux deux sociétés d'identifier, de développer et de conduire des projets communs de recherche et développement, licences et productions dans plusieurs domaines technologiques ou scientifiques. »</p> <p>« Un accord lié au précédent a également été signé entre la division " Systèmes stratégiques et spatiaux " d'Aérospatiale et la division " Astronautique " de Lockheed Missil and Space Company Inc., afin d'explorer les possibilités de coopération dans les activités spatiales. L'Aérospatiale et Lockheed, deux sociétés produisant des gammes de matériels (avions, hélicoptères, missiles et satellites) assez comparables, reconnaissent, au terme de leur accord, que leurs intérêts commerciaux et leurs compétences dans le domaine des</p>	INCERT_INTER	Développement international (dynamique)

technologies avancées sont très complémentaires. Cela devrait leur fournir une base solide pour une coopération commerciale importante et tous azimuts, à destination principalement des pays européens et des Etats-Unis. » (« Lockheed et Aérospatiale signent un accord de coopération tous azimuts. » <i>Le Monde</i> du 13.06.89)		
PROFESSIONNALISATION		
« Ces “malentendus” entre normes actuelles de pays ou groupes de pays aux cultures comptables différentes, et la nécessité d’en discuter franchement, commencent seulement à être reconnus et pris au sérieux depuis quelques mois, largement grâce à l’initiative de l’IASC. En 1989, on ne pouvait plus mettre en doute le succès probable de la démarche entreprise en 1987 par cet organisme, qui a reçu l’appui de l’OICV puis l’adhésion du FASB américain. Désormais - la Commission des communautés européennes l’a prise à son tour en considération. » (Bulletin COB, n°235, avril 1990) NB : ce bulletin est repris en partie par BCF 47.	PROF_NORM	La CE soutient l’IASC Légitimation de l’IASC
« Afin de sortir de cette situation, la Commission avait organisé en 1990, une conférence sur l’avenir de l’harmonisation comptable au sein de l’Union européenne... il fut également décidé que l’harmonisation au niveau européen devrait prendre en compte les développements qui avaient lieu au niveau international. C’est dans cette perspective que la commission avait accepté l’invitation qui lui a été faite par l’IASC de participer à ses travaux en qualité d’observateur. ... A l’issue de la conférence, la Commission a décidé d’accepter de siéger au Conseil et au Comité Consultatif en qualité d’observateur, en même temps que le FASB...cette décision qui n’a pas fait l’objet d’un mandat par les États membres semblent avoir été accueillie favorablement par la majorité d’entre eux » (Karen Van Hulle, l’harmonisation comptable européenne : une nouvelle stratégie au regard de l’harmonisation internationale, RFC 275, février 1996)	PROF_ORG	Légitimation de l’IASC vis-à-vis de la Commission européenne
« Le projet comparabilité couplé avec celui des « améliorations » destiné à faire de l’IASC la référence pour les multinationales cotées » (gilbert Gélard, RFC 238, octobre 1992)	PROF_NORM	
Les normes de l’IASC évoluent fortement (de l’analyse des normes) On notera : E28 : La comptabilisation des participations dans les entreprises associées et les co-entreprises (juillet 1986) « Cadre de présentation des états financiers » (Juillet 1988) E32 : Comparabilité des Etats Financiers (janvier 1989) IAS 27 : Etats financiers consolidés et comptabilisation des participations dans des filiales.	PROF_NORM	Publication de nombreuses normes en 1989

(avril 1989) IAS 28 : Comptabilisation des participations dans les entreprises associées (avril 1989) IAS 29 : Information financière dans les pays hyperinflationnistes (Juillet 1989) E35 : Information financière relative aux participations dans les co-entreprises (décembre 1989) IAS 31 : Information financière relative aux participations dans les co-entreprises (décembre 1989) Déclaration d'intention : comparabilité des états financiers (Juillet 1990)		
Rapport des CAC sur les comptes consolidés exercice clos le 31 décembre 1988 / Castel Jacquet et associés représenté par C. Castel et J.M. Montserrat (il est indiqué en note que ce cabinet est membre du réseau <i>Ernst & Whinney international</i>) / Cabinet Robert Mazars représenté par R. Mazars et A. Vermont (Rapport des CAC <i>in</i> rapport annuel, 1988, page 23)	PRESC_AUDIT	Auditeurs rattachés à un réseau international
« Nous vous confirmons les changements de méthode résultant de l'adoption des principes comptables généralement admis sur le plan international et développés dans la note 2 de l'annexe ()Fait à Paris, le 10 avril 1990_JM Montserrat, Castel Jacquey et associés_membres de Ernst et Young International_Cabinet Robert Mazars, R Mazars et A Vermond » (Rapport des CAC aux comptes du 31/12/1989 daté du 10 avril 1990, <i>in</i> rapport annuel, 1988, page 74)	PRESC_AUDIT	Pas de changement d'auditeur

9.2.2. Matrice d'effets pour Aérospatiale

	Avant (1988)	Adoption (1989)	Après (1990)
Référentiel et normes	Règles définies par le guide comptable des industries spatiales	Principes généralement admis préconisés par IASC Conformité avec loi française	Normes IASC
Présentation	Calcul des SIG	Classement des charges par nature Calcul des SIG	
Pratiques	Application de l'intégration proportionnelle aux GIE	Abandon de l'intégration proportionnelle	
Certification		Pas de changement	
Implémentation			
	Il y a des évolutions toutefois nous ne concluons ni dans un sens ni dans l'autre		

9.2.3. Matrice de synthèse de la théorie institutionnelle pour Aérospatiale

	Matrice de synthèse Aérospatiale Théorie Institutionnelle	
Indicateurs empiriques		
<u>Éléments infirmant la proposition I.0.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Conformité aux normes IAS (+) Changements effectifs (+) 	<u>Éléments corroborant la proposition.</u> <ul style="list-style-type: none"> Respect de la réglementation française (-) 	<i>La proposition n'est en partie pas corroborée. (=)</i> <i>Il y a adoption de normes alternatives et des changements réels</i> <i>Tout en conservant une conformité avec la législation française</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.1.1</u> <ul style="list-style-type: none"> La loi de 1985 et décret de 1986 compatibles avec les pratiques du groupe 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Aucune contrainte d'ordre réglementaire 	<i>La proposition est corroborée. (+)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.1.2</u> Pas de cotation à l'étranger (-)	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Cotation en France. (+) 	<i>La proposition n'est pas corroborée. (-)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.2.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Mouvement général au sein des entreprises françaises (+) 	<i>La proposition est corroborée. (++)</i> <i>Mimétisme par rapport aux entreprises françaises qui adoptent des IAS et appartenance au champ des multinationales</i>
<u>Éléments corroborant la proposition I.3.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Légitimation de l'IASC (+) Développement de normes importantes pendant la période Doctrine 	<i>La proposition est corroborée. (+)</i> <i>Le champ se structure autour de l'IASC</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.3.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Aucun 	<i>La proposition est corroborée. (-)</i>

10. Adoption des normes de l'IASC avec un rapprochement avec les normes américaines par Usinor en 1991

10.1. Théorie de l'agence pour Usinor

10.1.1. Codage des données de Usinor : matrice thématique des variables de la théorie de l'agence

ELEMENTS NARRATIFS Usinor	CODES	COMMENTAIRES
ADOP		
« L'harmonisation des principes comptables a permis d'établir pour la première fois, en 1987, des comptes consolidés certifiés. Les données agrégées de 1985 et 1986, additionnent simplement les résultats consolidés d'Usinor et de Sacilor, une correction ayant néanmoins été pratiquée avec le chiffre d'affaires pour éliminer les échanges entre sociétés des deux anciens groupes » (Usinor, 1987, page 2)	NADOP	Adoption de comptes consolidés pour établir les comptes de 1987
Calan Ramolino & Associés Audit (représenté par G de Calan et Th. Karcher), Frinault Fiduciaire représenté par G. Barthes de Ruythers et C. Herly (et aussi) les réviseurs internationaux (cité tel quel) Guy Barbier & Associé – <i>A Grossman (Arthur Andersen & Co., An Illinois partnership)</i> » (Rapport sur les comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 1991, dans rapport annuel, 1991, page 17)	ADOP_CERT	Certification localisée à Chicago et apparition d'un cabinet international
« Les comptes consolidés du Groupe sont établis et présentés en conformité avec la loi du 3 janvier 1985 et le décret d'application du 17 février 1986. Les comptes des sociétés consolidées, établis selon les règles de leur pays d'origine sont retraités pour être mis en harmonie avec les principes comptables du Groupe (...) Les sociétés significatives dont le groupe détient directement ou indirectement le contrôle sont consolidées par intégration globale. Dans le cas de sociétés contrôlées conjointement, une consolidation suivant la méthode proportionnelle est effectuée. Les sociétés significatives, dont le groupe détient	NADOP	Application de la réglementation française en 1990

plus de 20 % des droits de vote, et, sur lesquelles il exerce directement ou indirectement une influence notable, sont consolidées par mise en équivalence. Le compte de résultat des sociétés acquises en cours d'année est consolidé pour la période écoulée entre la date d'acquisition et la clôture. Les sociétés régionales d'industrialisation, (SODI), sont exclues du périmètre de consolidation, car leur champ d'activité habituel se situe hors celui du Groupe. » (Usinor, Rapport annuel, 1990, page 14)		
« The consolidated financial statements have been prepared in accordance with French generally accepted principles. Effective from 1991, the consolidated financial statements are also presented in accordance with international accounting principles as prescribed by the International Accounting Standards Committee (IASC). In addition, for the first time in 1991, the group as presented a consolidated statement of cash flow in accordance with the principle recommended by the French Accounting Standard Board (OECCA) and statement of financial Accounting Standard 95 (indirect method) The 1990 statement have been restated accordingly. » (Annual Report, 1991, page 12)	ADOP_CERT	Certification de l'adoption de des normes alternatives en 1991
« Les commissaires aux comptes / Calan Ramolino & Associés Audit (représenté par G de Calan et Th. Karcher), Frinault Fiduciaire représenté par G Barthes de Ruythers » (Rapport sur les comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 1990, dans rapport annuel, 1990, page 17)	ADOP_CERT	Deux cabinets français dont un représentant d'un cabinet américain avant adoption
« Le référentiel du FASB est un référentiel national qui colle à la normalisation américaine adapté à l'environnement américain...or nous sommes une entreprise européenne. Le référentiel FASB laisse un espace de liberté court. Les normes IAS sont plus larges. » (Entrevue M.B, directeur comptable)	ADOP_REF_IN TER	Préférence pour le référentiel international
SOCMA		
« Le référentiel est un moyen d'introduire une culture internationale dans de groupe : introduction de la notion de référentiel global dans tous le groupe, interaction avec la comptabilité de gestion, surtout mise en place de comptes de résultat homogènes détaillés dans tous le groupe sensibilise les filiales à des aspects tels que les écarts d'acquisition. » (entrevue M.B, directeur comptable)	SOCMA_SEP	Les normes internationales sont utilisées pour homogénéiser les outils de contrôle
« Usinor was created in 1986 following the merger of French iron and steel groups Sacilor and Usinor. Usinor previously existed as an operator of blast furnaces and steel works, established in 1948 through the merger of two French steelmakers -Forges et Aciéries du Nord et de l'Est and Hauts Fourneaux, Forges et Aciéries de Denain-Anzin. Sacilor's history can be traced back to the 18 th century. The company made cannonballs and bullets	SOCMA_STR	

<p>during the French Revolution.</p> <p>The consolidation of the French steel industry led to the nationalization of the individual groups, Usinor and Sacilor, in 1981. The two groups became a single entity on 1986. Privatization followed in 1995, and the Usinor Group operated on its own until its alliance with Arbed and Aceralia in 2001. » (site : www.datamonitor.com)</p>		
<p>« Afin de faciliter une simplification de la structure financière du groupe, il est proposé à l'Assemblée générale mixte , statuant sous la forme extraordinaire, de remonter au niveau d'Usinor Sacilor, société mère, une partie importante des titres de participation détenus par Usinor et Sacilor, devenus de simples Holdings intermédiaires. Ce transfert sur Usinor Sacilor se ferait, en accord avec les commissaires aux comptes pour les sociétés non cotées en Bourse à une valeur égale à la quote-part d'actif net retraité, au 31 12 1989, pour les sociétés cotées en Bourse à une valeur déterminée pour les sociétés non contrôlées par le Groupe à partir du cours de Bourse, et pour les sociétés contrôlées, à partir du cours de Bourse et de la quote-part d'actif net retraité, pour les sociétés récemment constituées, à la valeur d'inventaire. Le détail en est exposé avec la présentation des comptes de la société mère (p.28). Les possibilités ouvertes par ces opérations permettront d'aller vers un dispositif tendant à une circulation accélérée des flux financiers, entre les sociétés d'exploitation et Usinor Sacilor (société mère), à une réduction des frais administratifs et à une simplification de la situation fiscale du Groupe » (Usinor, rapport annuel, 1989, page 8).</p>	SOCMA_SEP	La structure en Holding est caractéristique d'une séparation des fonctions de propriété et de contrôle
CAPDISP		
<p>« Or, à la différence d'un <i>British Steel</i> privatisé, le groupe public soumis à la règle d'or du 'ni-ni' ne peut lever avec facilité des fonds sur les marchés financiers. Par ailleurs, la sidérurgie ne figure pas parmi les priorités budgétaires en matière de dotations en capital. Et n'y aurait-il ni les difficultés de Bull, de Renault ni la volonté politique de supporter Thomson et la TVHD que les pouvoirs publics seraient peu disposés à doter trop richement une sidérurgie sur laquelle les autorités de Bruxelles veillent et pour laquelle beaucoup a déjà été donné. » (<i>Le Monde</i>, 22/03/91)</p>	NCAP	Impossibilité de procéder à des augmentations de capital
<p>Avant_1991_1995 État_100 %_80 %_9,84 % Crédit Lyonnais_0%_20 %_2,51 % Salariés_0%_0%_3,56 % Acquéreurs dans le cadre de la vente gré à gré_0%_0%_15 %</p>	CAPDISP_LEV_ FR	Répartition du capital d'Usinor-Sacilor

<p>Usinor Sacilor (salariés)0%_0%_0,4 %</p> <p>Public0%_0%_68,69 %</p> <p>Source : Note d'information COB</p>		
<p>« Compte tenu de son résultat, le Groupe ne distribuera pas de dividende au titre de l'exercice 1991. Le dividende au titre de l'exercice 1990 avait représenté 1240 millions de francs après 450 millions au titre de 1989 » (Rapport annuel, 1992, page 2)</p>	CAP_DISP	Pas de dividendes en 1991
<p><u>Les évolutions des capitaux propres (Analyse Financière)</u></p> <p>Poste_1990_1991_1992_1993_1994</p> <p>Capital_4000_7462_7462_7462_7462</p> <p>Situation nette (part du groupe)_22112_23669_20973_15080_16012</p> <p>Intérêts minoritaires_3313_3507_2677_4912_6075</p> <p>Situation nette (globale)_25425_27176_23650_19992_22087</p> <p>Evolution SN_0,07_-0,13_-0,15_0,10</p> <p>Mino/ SN globale_0,13_0,13_0,11_0,25_0,28</p>	CAP_DISP	
<p>« Usinor Sacilor lancera une augmentation de capital de 2,5 milliards de francs à laquelle le Crédit Lyonnais souscrira seul. Simultanément, l'Etat, unique actionnaire de l'entreprise sidérurgique, apportera 20 % du capital d'Usinor au Crédit lyonnais. [...] Cet apport d'argent frais est d'abord opportun dans une conjoncture sidérurgique difficile qui se caractérise par des niveaux de prix et des volumes bas et s'accompagne de restructurations importantes (Usinor Sacilor a annoncé le mois dernier la fermeture en Lorraine de ses activités minières et l'arrêt d'un de ses sites de production de fonte). Le numéro deux mondial de l'acier (95 milliards de francs de chiffre d'affaires en 1990 ; 3,7 milliards de francs de résultat net positif) a certes mis le holà à une vigoureuse politique de croissance externe. Mais le groupe dirigé par M. Mer a décidé de maintenir le rythme de ses investissements industriels (5 milliards de francs par an environ), de formation (500 à 600 millions de francs) et également de recherche et développement (1 à 2 milliards inscrits au budget du groupe chaque année). Usinor Sacilor est en effet engagé en partenariat avec Thyssen sur un coûteux programme de développement de coulée à brames minces dans son unité pilote d'Isbergues, dans le Nord. » (<i>Le Monde</i>, 16.07.91)</p>	NCAP	Contrôle étatique
<p>« Usinor and Air France, which both plan to cut thousands of jobs and reorganise their businesses, could argue that investors might want to buy their stock now in the expectation that profits would pick up. But, worried by high unemployment, the French government is putting pressure on the firms to limit job losses. It is also thinking of introducing German-</p>	NCAP	Contrôle étatique

style worker participation into the state industries. This suggests that public-sector companies will not be free from political meddling--a fact that would deter private, profit-minded investors. » (<i>The Economist</i> , 11/16/91)		
« That mean that the most industrial candidates for partial privatization are: Péchiney (...) Usinor Sacilor. The State-owned steel maker has staged a miraculous turnaround since the mid-1980's and is now one of the state sector's stars. However, Francis Mer seems reluctant to sell shares in the company to private investors. This may be because his firm will get FF 2,5 billion later this year by selling 10 % stake to state-own Credit Lyonnais, which will in turn get most of the money from the government itself. This sleight of land may escape the attentions of Sir Leon, but it is hardly privatization. » (France reluctant return to privatization, <i>The Economist</i> , 7.09.1991)	NCAP	Contrôle étatique
LEVDET		
«The FFr. 2,5 billion from Crédit Lyonnais will also help Usinor Sacilor to cut its debt. »	NCADET	Diminution relative
« Reste que la frénésie d'achats pose problème. Les 7,1 milliards de francs déboursés par le groupe français ont remis en cause sa politique d'assainissement financier. L'endettement global du groupe qui avait été ramené à 20,8 milliards de francs en 1989 a pris 7 milliards de plus en 1990. Usinor-Sacilor réduit ses engagements, mais parallèlement doit reprendre les dettes contractées par les sociétés acquises... Peu acquis aux solutions type Pechiney International, au nom de la cohérence du groupe, Francis Mer doit donc se contenter de ses capacités d'emprunt et de son cash-flow. » (<i>Le Monde</i> , 22.03.91)	CADET	Forts besoins financiers et l'endettement est l'unique solution possible Pas d'augmentation de capital
Liste des emprunts USINOR effectués sous forme d'Appel Public à l'Epargne AnnéeEntrepriseMontantMonnaie 1984USINORPIBOR 6 mois1 100MF 1984USINORPIBOR 6 mois1 000MF 1985USINORPIBOR 6 mois600MF 1985USINORPIBOR 6 mois800MF 1985USINORPIBOR 6 mois500MF 1985USINOR10%1539MF 1985USINORPIBOR 6 mois800MF1985USINORPIBOR 6 mois680MF 1989ValourecORA 7,25%509MF	CADET_LEV_F R	

Année Entreprise Montant Monnaie 1991 USINOR LIBOR 6 mois 50 MUSD 1991 USINOR LIBOR 6 mois 44,3 MUSD 1991 USINOR LIBOR 6 mois 41 MUSD 1991 J & LLIBOR 3 mois 145 MUSD(Rapports annuels)	CADET_LEV_ETR	Appels Publics à l'épargne
« Année Entreprise Montant Monnaie 1992 USINOR LIBOR 3 mois 31 MUSD 1992 USINOR LIBOR 3 mois 31,4 MUSD 1992 USINOR 8,17% 150 MDEM 1994 Sollac PIBOR 3 mois 1 022 MF 1994 Ugine LIBOR 3 mois 135 MUSD 1994 Unimetal PIBOR 3 mois 400MF » (Rapports annuels)	CADET_LEV_ETR	Liste des emprunts USINOR effectués sous forme d'Appel Public à l'Epargne
« La cotation aux États-Unis n'est pas indispensable. Les marchés européens ne sont pas négligeables 'comparez le volume des marchés américains et européens '. Les marchés européens suffisent à nos besoins. » (Entretien M.B, directeur comptable)	CADET_LEV_ETR	
« Le rapport fonds propres/endettement (DLMT / situation nette groupe) 1989_1990_1991_1992_1993 0,96 0,91 0,95 1,18 0,91	CADET	Accroissement de l'endettement
« The FFr2.5 billion from Crédit Lyonnais will also help Usinor Sacilor to cut its debt. After a spending spree abroad, the company's net debt rose from FFr22 billion in 1989 to FFr28.9 billion in 1990, equalling its equity (which is valued rather arbitrarily by the government). Though Usinor Sacilor argues that a debt-to-equity ratio of one is below that of many American and Japanese steelmakers, it is high in comparison with its European competitors. Germany's private-sector Thyssen Stahl, for example, has a ratio of 0.6 and British Steel has no net debt at all, mainly because the British government obligingly covered £642m (\$1.1 billion) of its losses before selling the company. For Sir Bob Scholey, British Steel's 69-year-old chairman, Usinor Sacilor's rising debt is a clear sign that the company was counting on an injection of state aid. "If you are a private company, you don't gear up to 100% when facing a recession," he says. » (The Economist; 9.14.91, page 85)	CADET_LEV	Endettement important du groupe par rapport aux autres entreprises du secteur
« En augmentant les fonds propres du groupe (29,2 milliards de francs au 1 janvier 1991),	CADET	

l'opération devrait permettre, enfin, à Usinor Sacilor de réduire son ratio d'endettement qui, après trois années régulières de décroissance, avait connu une nouvelle remontée en 1990 en raison de nombreuses acquisitions. » (<i>Le Monde</i> , 16.07.91)		
« When US credit rater Moody's Investors Service gave an unsolicited single A-rating on may 1991's proposed US debt financing by Usinor-Sacilor, it riled those involve, prompted the French National steel company to abandon the deal, and underscored corporate Europe's dissatisfaction with how US rating agencies evaluate the credit risk of their debt. » (A Rating Agency of its own, Monroe A; <i>Global Finance</i> , New York, June 1991)	CADET	Notation de la dette par une agence de rating Moody's

10.1.2. Analyse financière Usinor sur la période 1989 à 1994

Usinor (en millions de francs français)	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Chiffre d'affaires	97042	96053	97177	86950	75309	79458
Résultat net total	7592	3521	-3150	-3007	-6474	2247
Résultat net Groupe	6763	3160	-3032	-2421	-5741	1760
Résultat net part des tiers	829	-361	-118	-586	-733	481
Frais financiers (**)	2400	2690	2739	2775	2261	1730
Capital	4000	4000	7462	7462	7462	7462
Situation nette (part du groupe)	19393	22112	23669	20973	15080	16012
Intérêts minoritaires	3313	3313	3507	2677	4912	6075
% Minoritaires	0,17	0,15	0,15	0,13	0,33	0,38
Situation nette (globale)	22706	25425	27176	23650	19992	22087
CAF / Trésorerie exploitation			5138	5349	2416	4835
Immobilisations corporelles nettes.	35771	38646	39361	37284	31961	26844
Total Actif	98861	106080	104912	95820	86274	77945
Dettes à moyen et long terme	23554	21227	21607	20019	17868	14520
Dettes à court terme	4190	13048	11666	13122	13065	8570
Provisions pour risques et charges (*)	22475	17767	18640	15727	11380	8503
Capitaux permanents	68735	64419	67423	59396	49240	45110
STRUCTURE						
R1 (DLMT / situation nette)	1,04	0,83	0,80	0,85	0,89	0,66
R1 (DLMT / situation nette groupe)	1,21	0,96	0,91	0,95	1,18	0,91
R2 (DLMT / Capitaux permanents)	0,34	0,33	0,32	0,34	0,36	0,32
Capitaux permanents / Immobilisations nettes		1,67	1,71	1,59	1,54	1,68
Immobilisations nettes / Actifs	0,36	0,36	0,38	0,39	0,37	0,34
Intérêt minoritaire / Situation nette du Groupe	0,17	0,15	0,15	0,13	0,33	0,38
RENTABILITE						
Résultat net / Situation nette	0,33	0,14	-0,12	-0,13	-0,32	0,10
PROFITABILITE						

Usinor (en millions de francs français)	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Résultat Groupe / Chiffre d'affaires	0,08	0,04	-0,03	-0,03	-0,09	0,03
FFI/Trésorerie exploitation (en année)	non	non	0,53	0,52	0,94	0,36

10.1.3. Matrice chronologique pour Usinor-Sacilor

Variables	Avant	Année adoption	Après	Commentaires
Adoption	Loi de 1985 et décret de 1986 (A12) (A14)			
	Première consolidation en 1986 (A11)	Référence aux normes IAS (A14)		
	Certification (A15)	Certification internationale (A12)		
capital	Holding en N-2 (A23)	Homogénéité du groupe (A21)		
Capital	État actionnaire total (A32) (A35)	Entrée du Crédit Lyonnais (A32) (A35)	Privatisation en N+4 (A32)	<i>Entreprise contrôlée par l'Etat</i>
		Augmentation de capital (A34)		
		Impossibilité de lever des fonds (A31)		
Endettement	Emprunt en francs (A43)	Emprunts en dollars (A44)	Emprunt en dollars et DM (A45)	<i>'Dollarisation' de l'endettement</i>
Endettement		Première notation par une agence de Rating (simple A)	Le taux d'endettement se dégrade (A47)	
Commentaires	<i>Entreprise « française » dominée par l'Etat</i>	<i>Endettement élevé Rating moyen (risque de défaut)</i>	<i>Montée en puissance des créanciers US</i>	

10.1.4. Matrice de synthèse de la théorie de l'agence pour Usinor.

Matrice de synthèse Usinor.		
Indicateurs empiriques		Résultats
<u>Éléments infirmant la postulat A.0.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Conformité avec les principes français 	<u>Éléments corroborant le postulat</u> <ul style="list-style-type: none"> Adoption des normes IASC (+) Production avec US GAAP (+) Certification internationale (+) 	Le postulat est corroboré. (+)
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Aucun 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Culture internationale dans le groupe (+) Holding (+) 	La proposition est corroborée. (+)
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Le groupe est contrôlé par l'État (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Prise de participation du crédit Lyonnais (+) Privatisation en N+4 (+) 	La proposition est corroborée. (+)
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.3</u> <ul style="list-style-type: none"> Pas d'actionnaires étrangers 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Aucun 	La proposition n'est pas corroborée. (-)
<u>Éléments infirmant la proposition A.2.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Aucun 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> La part relative de l'endettement est importante relativement aux capitaux propres. (+) Augmentation de l'endettement global en N-1 (+) 	La proposition est corroborée. (++)
<u>Éléments infirmant la proposition A.2.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Aucun 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Emissions d'emprunts obligataires en dollars. (+) Rating non sollicité (+) 	La proposition est corroborée. (++) <i>Emissions obligataires</i> <i>Apparition d'une note de rating avec un risque de défaut non nul (simple A)</i>

10.2. Théorie institutionnelle pour Usinor

10.2.1. Codage des données de Usinor : matrice thématique des variables de la théorie institutionnelle

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
ADOPT		
« Les comptes consolidés du Groupe sont établis et présentés en conformité avec la loi du 3 janvier 1985 et le décret d'application du 17 février 1986. Les comptes des sociétés consolidées, établis selon les règles de leur pays d'origine sont retraités pour être mis en harmonie avec les principes comptables du Groupe (...) Les sociétés significatives dont le groupe détient directement ou indirectement le contrôle sont consolidées par intégration globale. Dans le cas de sociétés contrôlées conjointement, une consolidation suivant la méthode proportionnelle est effectuée. Les sociétés significatives, dont le groupe détient plus de 20 % des droits de vote, et, sur lesquelles il exerce directement ou indirectement une influence notable, sont consolidées par mise en équivalence. Le compte de résultat des sociétés acquises en cours d'année est consolidé pour la période écoulée entre la date d'acquisition et la clôture. Les sociétés régionales d'industrialisation, (SODI), sont exclues du périmètre de consolidation, car leur champ d'activité habituel se situe hors celui du Groupe. » (Usinor, Rapport annuel, 1990, page 14)	REF_FR	Référence à la loi française donc coercition
« L'harmonisation des principes comptables a permis d'établir pour la première fois, en 1987, des comptes consolidés certifiés. Les données agrégées de 1985 et 1986, additionnent simplement les résultats consolidés d'Usinor et de Sacilor, une correction ayant néanmoins été pratiquée avec le chiffre d'affaires pour éliminer les échanges entre sociétés des deux anciens groupes » (Usinor, 1987, page 2)	REF_FR	Premiers comptes consolidés certifiés en 1987
« Le référentiel du FASB est un référentiel national qui colle à la normalisation américaine adapté à l'environnement américain...or nous sommes une entreprise européenne. Le	NADOP	

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
référentiel FASB laisse un espace de liberté court. Les normes IAS sont plus larges. » (entretien M.B, directeur comptable)		
« The consolidated financial statements have been prepared in accordance with French generally accepted principles. Effective from 1991, the consolidated financial statements are also presented in accordance with international accounting principles as prescribed by the International Accounting Standards Committee (IASC). In addition, for the first time in 1991, the group as presented a consolidated statement of cash flow in accordance with the principle recommended by the French Accounting Standard Board (OECCA) and statement of financial Accounting Standard 95 (indirect method) The 1990 statement have been restated accordingly. » (Annual Report, 1991, page 12)	REF_INTER	Adoption des normes internationales en 1991
Les normes américaines numéro 87 et numéro 106 sont appliquées à partir de 1991. En conséquence, les engagements de pension relatifs aux opérations en France et en Allemagne sont comptabilisés. L'impact de ces changements apparaît dans le tableau ci-dessous. effets des engagements de retraites sur les états financiers 1991 1992 1993 1994 Engagements à provisionner 8823 8860 6562 5968 FAS 87 8598 6135 FAS 106_231_262_427. Sources : rapports annuels	ADOP_EFF	Utilisation de normes américaines particulières en 1991
Chiffre d'affaires Coûts des produits vendus Marge brute Frais de recherche et développement Frais commerciaux Frais généraux et administratifs Résultat d'exploitation Résultat financier Eléments exceptionnels sur opérations courantes Résultat courant avant impôt et charges de restructuration Charges de restructuration Impôts sur les bénéfices Participation des salariés	ADOP_EFF	Le compte de résultat est présenté par fonctions à partir de 1991

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
Passif au 31 décembre Capitaux propres Réserves consolidées Réserves de conversion Résultat net de l'exercice - part du groupe Total Intérêts minoritaires Provisions pour pensions et avantages Autres provisions à long terme Emprunts subordonnés Dettes financières à plus d'un an Autres dettes Dettes subordonnées - part à moins d'un an Dettes financières à long terme - part à moins d'un an Provisions - part moins d'un an Dettes financières à court terme Autres dettes Total TOTAL DU PASSIF (Rapport annuel, 1991) Remarque : présenté horizontalement		
COERCITION		
Idem Aérospatiale	COER	
MIMETISME		
« In march 1990, Usinor became the first foreign business to buy a major US Steel Company. Including assumption of debt, the firm is paying 570 million for J&L Speciality product Corporation, the number two US stainless steel producer. Usinor Chairman Francis Mer says that the firm's global scope and efficiency will make it the most profitable producer in good time and the less vulnerable in bad time. As a French company, Usinor may probably accomplish what the Japanese probably cannot: bying 100 % of a US Steel	MOD_LEAD	Usinor devient un leader mondial Il est nécessaire d'adopter des normes internationales

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
producer.” (France is Quietly Forging a Steel Empire, <i>Business Week</i> ; New York, April 30, 1990)		
« les leaders sont japonais (Nippon Steel) et coréens ; ils ont adopté le référentiel FASB. Les Européens (RFA) ont un référentiel IAS. La technique de raccordement suffit à la comparabilité avec les leaders...» (Entretien avec le directeur comptable).	MOD_SEC	Pas de référentiel unique pour le secteur. La reconciliation permet la comparabilité.
« Usinor Sacilor then agreed to pay some \$270 million in cash and assume \$ 290 million in debt for J&L. » (This steel sales seems far from stainless, <i>Business Week</i> ; New York, April 2, 1990)	INCERT	Stratégie d’acquisition à l’international
<div>1991199219931994</div> <div>France33 15734,12 %28 48332,76 %24 23732,18 %25</div> <div>22731,75 %</div> <div>Autre CEE38 85139,98 %37 28842,88 %27 36336,33 %28</div> <div>62336,02 %</div> <div>États-Unis12 04912,40 %10 45512,02 %11 22214,90 %13</div> <div>33716,78 %</div> <div>RDM13 12013,50 %10 72412,33 %12 48716,58 %12271</div> <div>15,44 %</div> <div>Total97 17786 95075 30979 458</div> <div>(Sources : rapports annuels)</div> <div>(voir tableau 72 dans le corps de la thèse)</div>	INCERT_INTER	Plus des deux tiers du CA réalisé à l’étranger Incertitude sur les attentes des clients
PROFESSIONNALISATION		
« Au niveau institutionnel, il fut décidé de créer un nouveau comité consultatif auprès de la commission, le Forum Consultatif, dans lequel seraient représentés, tous les organismes de normalisation nationaux, ainsi que les principaux utilisateurs et préparateurs des comptes. Le Forum ne jouerait pas le rôle d’un organisme de normalisation. Son rôle était d’ouvrir le débat sur des questions comptables au niveau européen et d’influer sur les travaux des organismes de normalisation au niveau national. » (Gilbert Gélard, Revue française de comptabilité, n°275, page 33)	PROF_NORM	
Divers article RFC, etc. Lieu et date Décisions importantes Amsterdam (mars 90) Tableaux de flux, immobilisations incorporelles, comparabilité des états	PROF_ORG	Légitimation de l’IASC avec ouverture à des parties prenantes nouvelles

États-Unis

337

16,78 %

12 049

12,40 %

10 455

12,02 %

11 222

14,90 %

13

RDM

13 120

13,50 %

10 724

12,33 %

12 487

16,58 %

12

271

15,44 %

Total

97 177

86 950

75 309

79 458

(Sources : rapports annuels)

(voir tableau 72 dans le corps de la thèse)

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES																																																
financiers, normes des PVD, états financiers des banques et des établissements assimilés et instruments financiers Paris (juin 90) Projet de norme sur les états financiers des banques, projet de déclaration d'intention « Comparabilité des états financiers », projet sur la comptabilisation des incorporels Singapour (novembre 90)Examen de E35 pour approbation, bénéfice par action, réaction au contenu du projet sur les incorporels, projet instruments financiers Londres (Février 91) Publication d'un exposé sondage sur le tableau des flux de trésorerie et d'un exposé sondage sur les frais de recherche et développement Milan (Juin 91) Deux textes (IAS 2 sur l 'évaluation des stocks et IAS 23 sur la capitalisation des frais financiers) dans le cadre de la déclaration d'intention faisant suite au projet de comparabilité Séoul (novembre 91)Approbation de 3 exposés- sondages (IAS 11, 18 et 22)																																																		
<table><tr><td></td><td>Projets</td><td>Publication</td><td>Effectivité</td></tr><tr><td>1985</td><td>27</td><td>24</td><td>22</td></tr><tr><td>1986</td><td>28</td><td>25</td><td>24</td></tr><tr><td>1987</td><td>31</td><td>26</td><td>25</td></tr><tr><td>1988</td><td>31</td><td>26</td><td>26</td></tr><tr><td>1989</td><td>35</td><td>29</td><td>26</td></tr><tr><td>1990</td><td>35</td><td>31</td><td>29</td></tr><tr><td>1991</td><td>40</td><td>31</td><td>30</td></tr><tr><td>1992</td><td>46</td><td>32</td><td>31</td></tr><tr><td>1993</td><td>46</td><td>42</td><td>31</td></tr><tr><td>1994</td><td>48</td><td>42</td><td>32</td></tr><tr><td>1995</td><td>50</td><td>42</td><td>42</td></tr></table> (Elaboré par nos soins)		Projets	Publication	Effectivité	1985	27	24	22	1986	28	25	24	1987	31	26	25	1988	31	26	26	1989	35	29	26	1990	35	31	29	1991	40	31	30	1992	46	32	31	1993	46	42	31	1994	48	42	32	1995	50	42	42	PROF_NORM	Activité normative de l'IASC
	Projets	Publication	Effectivité																																															
1985	27	24	22																																															
1986	28	25	24																																															
1987	31	26	25																																															
1988	31	26	26																																															
1989	35	29	26																																															
1990	35	31	29																																															
1991	40	31	30																																															
1992	46	32	31																																															
1993	46	42	31																																															
1994	48	42	32																																															
1995	50	42	42																																															
Calan Ramolino & Associés Audit (représenté par G de Calan et Th. Karcher), Frinault	PROF_NORM	Après internationalisation de																																																

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
Fiduciaire représenté par G. Barthes de Ruythers et C. Herly (et aussi) les réviseurs internationaux (cité tel quel) Guy Barbier & Associé – <i>A Grossman (Arthur Andersen & Co., An Illinois partnership)</i> » (Rapport sur les comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 1991, dans rapport annuel, 1991, page 17).		la certification
« Les commissaires aux comptes / Calan Ramolino & Associés Audit (représenté par G de Calan et Th. Karcher), Frinault Fiduciaire représenté par G Barthes de Ruythers » (Rapport sur les comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 1990, dans rapport annuel, 1990, page 17)	PRESC_AUDIT	Avant
« When US credit rater Moody's Investors Service gave an unsolicited single A-rating on may 1991's proposed US debt financing by Usinor-Sacilor, it riled those involve, prompted the French National steel company to abandon the deal, and underscored corporate Europe's dissatisfaction with how US rating agencies evaluate the credit risk of their debt. » (A Rating Agency of its own, Monroe A; <i>Global Finance</i> , New York, June 1991)	PRESC	Intervention d'une agence de rating ➤ Influence normative ? non car non sollicité

10.2.2. Matrice d'effets pour Usinor

	Avant	Adoption (1991)	Après
Référentiel	Loi 1985 et décret de 1986	IAS dans le cadre de la législation française + Tableau de rapprochement US GAAP	Normes américaines Normes IASC
Normes		Normes américaines particulières SFAS 87	
Présentation	Résultat par nature et SIG	Résultat par fonctions	
Pratiques			
Certification		Localisation à Chicago	
Implémentation			
	L'adoption est symbolique en raison de l'utilisation de trois référentiels comptables		

10.2.3. Matrice de synthèse de la théorie institutionnelle pour Usinor

	Matrice de synthèse Usinor Théorie Institutionnelle	
Indicateurs empiriques		
<u>Éléments infirmant la proposition I.0.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Principes conformes aux IASC (+) Tableau de réconciliation US GAAP (+) Utilisation en interne (fins culturelles) 	<u>Éléments corroborant la proposition.</u> <ul style="list-style-type: none"> Principes conformes à la loi française (+) 	La proposition est corroborée. (+) <i>Trois référentiels simultanément (symbolique au sens de découplage des pratiques pour répondre aux pressions institutionnelles)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.1.1</u> <ul style="list-style-type: none"> La loi de 1985 et décret de 1986 compatibles avec les pratiques du groupe 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Non 	La proposition n'est pas corroborée. (-) <i>Il n'y a pas de contrainte ni législative, ni réglementaire concernant les normes internationales</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.1.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Pas de cotation à l'étranger (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Non 	La proposition n'est pas corroborée. (-)
<u>Éléments infirmant la proposition I.2.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Pressions des concurrents Usage du référentiel dominant en Europe 	La proposition est corroborée. (++) <i>Mimétisme par rapport aux leaders européens + par rapport au secteur par le biais du raccordement</i>
<u>Éléments corroborant la proposition I.3.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Institutionnalisation de l'IASC (+) Développement de normes importantes pendant la période (+) Doctrine 	La proposition est corroborée. (++)
<u>Éléments infirmant la proposition I.3.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Pas de changement de cabinet d'audit (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Intervention de A Grossman pour Arthur Andersen (+) 	La proposition est corroborée. (++) <i>L'intervention de A Grossmann localisé à Chicago</i>

11. Adoption des US GAAP par Coflexip en 1993

11.1. Théorie de l'agence pour Coflexip

11.1.1. Codage des données qualitatives de Coflexip : matrice thématique des variables de la théorie de l'agence

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
ADOP		
« Mise en conformité de la politique comptable avec les normes américaines. » (Rapport annuel 1993)	ADOP_REF	Adoption de normes américaines en 1993
« Les comptes consolidés au 31 décembre 1992 ont été établis conformément à la loi n 8511 du 3 janvier 1985 et au décret d'application du 17 février 1986 »	NADOP	L85 D86
SOCMA		
« La décision stratégique majeure a porté sur la fusion des deux sociétés qui a donné naissance au Groupe Coflexip Stena Offshore.(...)cette combinaison est à l'évidence , plus puissante que chacune des sociétés, et le nouveau groupe fait partie des 10 premières sociétés para-pétrolières mondiales en terme de capitalisation boursière. » (Rapport annuel, 1994, page 5 et 6)	SOCMA	Après l'adoption, regroupement et donc accroissement des coûts internes (complexité de la structure)
CAPDISP		
« En vertu du contrat d'acquisition en date du 3 novembre 1994, Stena International BV a fait apport à Coflexip de la totalité des titres représentatifs du capital de la société Stena Offshore qui figure parmi les principaux prestataires de services de l'industrie parapétrolière sous-marine. Cet apport a été approuvé par l'Assemblée Générale Extraordinaire de Coflexip du 4 novembre 1994. Cette acquisition a été rémunérée comme suit : par augmentation de capital de Coflexip SA de 2 800 000 actions d'une valeur unitaire de 40 000 \$ US (soit 604 800 milliers de francs) ; (Document de référence 1995, page 60)	CAPDISP	Augmentation de capital au profit d'actionnaires américains

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
<p>« Une opération qui devrait permettre à la 543582578 <u>A la mi-novembre, 30 % du capital de cette entreprise ont été cédés au prix unitaire de 16 dollars (93 francs) sous forme d'ADS (Americain Deposit Shares) négocié sur le NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotation).</u> La firme a ainsi collecté, grâce à une augmentation de capital, 220 millions de francs tandis que deux des principaux actionnaires, Elf Aquitaine et l'Institut français du pétrole (IFP), ont vendu une partie de leurs actions pour respectivement 220 et 120 millions de francs. Désormais, le capital de cette entreprise, employant 1 700 personnes et réalisant 1,7 milliard de francs de chiffre d'affaires, se divise en quatre blocs : trois ayant un peu plus de 20 % chacun (Elf Aquitaine, le groupe IFP/ISIS et la SCOR) et faisant encore partie du secteur public français, le dernier pôle étant entre les mains d'investisseurs principalement américains.</p> <p>« <u>Notre cible n'était pas la personne privée qui a de l'argent, mais le fonds de pension qui a une vision à long terme de notre secteur</u>, a expliqué Christian Marbach. Or, selon lui, l'activité parapétrolière n'est bien connue qu'aux Etats-Unis. « Pas moins de cent cinquante sociétés y sont cotées, alors qu'on en dénombre quelques-unes à Londres et une seule à Paris, la Compagnie générale de géophysique. Pour le président de la Coflexip, le risque était de voir sa société mal perçue par les banquiers si elle avait été introduite en France et, ainsi, d'avoir un prix de vente de ses actions inférieur à celui arrêté aux États-Unis. A 16 dollars l'action, l'entreprise est valorisée à 2,2 milliards de francs, alors que les milieux financiers français l'estimaient encore récemment à 600 millions...</p> <p>Cette différence d'appréciation n'explique cependant pas la discrétion qui a entouré l'entrée de Coflexip sur le marché américain, le placement ayant eu lieu entre le 17 et le 26 novembre. Mais elle révèle peut-être une contradiction : comment justifier qu'une entreprise à actionnariat public opte pour la Bourse américaine, au moment où le gouvernement ne cesse de vanter le marché français pour les privatisations... Réfutant ces arguments, M. Marbach affirme que ce silence lui a été imposé par les réglementations boursières outre-Atlantique. Mais il n'exclut pas qu'un jour « la seule société française cotée à New York et pas à Paris puisse l'être dans son pays d'origine. Une fois reconnue en Amérique... » (VIE DES ENTREPRISES Industrie parapétrolière : Coflexip préfère la Bourse de New York à celle de Paris. » (<i>Le Monde</i> 10.12.93)</p>	CAPDISP_LEV_ETR	<p>Cotation aux USA</p> <p>Arrivée d'actionnaires américains</p> <p>Valorisation supérieure aux USA</p>
« Un an après son introduction sur le NASDAQ américain, Coflexip (conduites flexibles	CAPDISP_LEV_	Introduction à la bourse de

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
pour hydrocarbures) a engagé, lundi 14 novembre, la première phase de son introduction au règlement mensuel de la Bourse de Paris par un placement global garanti qui portera sur 3,4 millions d'actions, selon la Société des Bourses françaises (SBF). Attendue depuis juillet, cette arrivée s'accompagne d'un montage financier complexe et original. » (Le monde du 16.11.94)	FR	Paris en N+1
« En une même opération, <i>Coflexip</i> va racheter une société pratiquement aussi grosse qu'elle, le suédois <i>Stena Offshore</i> , organiser la vente d'une partie de ses actions détenues actuellement par deux de ses principaux actionnaires, Elf et la SCOR, et <u>augmenter son capital par un placement aux Etats-Unis et à l'international</u> . Selon un communiqué de la SBF, le nombre de titres cédés dans le cadre du placement global garanti comprend 2,59 millions d'actions anciennes, cédées par Elf et la SCOR, 815 000 actions nouvelles provenant d'une augmentation de capital et, éventuellement, 511 200 actions supplémentaires. » (Le Monde, 16.11.94)	CAPDISP_LEV_ETR	Placement d'actions dans les mains d'actionnaires américains et étrangers
La « cotation est le facteur déclencheur » même si d'autres facteurs sont à prendre en compte : « gens qui ont joué un rôle, les banques qui placent le papier... peut-être, ce n'est pas exclus... » (Entretien avec MC).	CAPDISP	
« <u>Les entreprises qui se financent sur le marché américain sont dans l'obligation d'adopter le référentiel américain</u> , au moins le tableau de passage. Seules les entreprises qui n'ont pas à se financer sur le marché américain font face à un choix. » (Entretien avec JMK)	CADIPS_LEV_FR	
Années_31/12/92_31/12/93_31/12/94_31/12/95_31/12/96_31/12/97 Groupe Elf_35,43_22,47_8_8_7,98_3,22 Groupe Scor_25,68_22,43_8_8_7,98_0 Isis_25,90_21,82_16,35_16,34_16,31_19,96 Stena international_Non_Non_18_17,98_17,96_17,96 Public_Non_29,91_47,26_49,68_49,77_58,86 Autre_12,99_3,37_2,39	CAPDISP	
Une partie du capital de COLFEXIP est cotée sur le NASDAQ de New York depuis le 17 novembre 1993 sous forme d'ADS (<i>American Depositary Share</i>), représentées par des ADR (<i>American Depositary Receipts</i>). Le symbole de Coflexip est CXIPY. Les actions ordinaires de Coflexip sont cotées au règlement mensuel de la bourse de Paris et négociées sur ce marché depuis le 8 décembre 1994, l'ADS valait 23,25 USD sur le NASDAQ et une action valait 251 FRF à la bourse de Paris. (...) par ailleurs Coflexip a réalisé en fin	CAPDISP_LEV_ETR	Augmentation de capital

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
d'année une seconde opération sur les marchés financiers américain et international, et s'est introduite en Bourse à Paris Ces opérations ont permis une augmentation de capital de près de 60 millions de dollars. (Règlement mensuel, après l'avoir fait à New York (NASDAQ) en 1993 (RA 1994 : 3 et p.5).		
« COFLEXIP CXIPY 192384105 NASDAQ 2:1 France Oil & Gas-Service BNY Level III S Nov 18, 1993 » (site : http://www.adrbny.com/)	CAPDISP_LEV_ETR	Levée effective de fonds aux USA
: « Effet du secteur, nécessité de comparaisons sectorielles... Pas d'analystes français spécialisés dans ce secteur...aux Etats-Unis, on est face à des analystes qui connaissent le métier » (Entretien avec M.C.)	CAPDISP	Nécessité sectorielle
« Les dirigeants étaient convaincus qu'il fallait des US GAAP (MC) (...) ils <u>avaient le sentiment</u> qu'ils ne pouvaient pas aller sur le marché sans les US GAAP (M.C.) » (Entretien avec le CAC Français)	CAPDISP_LEV_ETR	
« L'adoption des normes est liée au NASDASQ. Les normes US sont un référentiel national. » (Entretien avec JMK)	CAPDISP_LEV_ETR	Causalité entre cotation et adoption
« Tableau retraçant l'évolution du capital au cours des 5 derniers exercices (1991 à 1995)_1991 par incorporation de primes d'émission_27 octobre 1993 : division du titre par 10_fin 1993 :émission de 1 292 618 actions _1994 : paiement de dividende en action émission de 60302 actions _le 15 décembre 1994 émission de 4 126 200 actions (augmentation de capital ouverte au public et réservée à Stena international Offshore _levées au 31 décembre 1994 d'options de souscription d'actions (33 311 actions)_janvier 1995 : émission de 53 702 actions (augmentation de capital réservée aux salariés)_Paiement de dividendes en actions. Emission de 126 356 actions_Levées au 31 décembre 1995 d'options de souscription d'actions. » (Rapports annuels successifs).	CAPDISP	
« Les destinataires des états financiers sont avant tout, prioritairement les investisseurs américains. » (Entretien avec MC)	CAPDISP_LEV_ETR	Cible : investisseurs étrangers
LEVDET		
Parts relatives des emprunts en devises_1993_1994_1995_1996 Francs_325 595_79,7%_248 465_14,3%_183985_11,31%_151616_9,31% Dollars_80299_19,7%_1 156 114_66,5%_869 405_53,42%_918369_56,38% Sterling_327730_18,9%_453400_27,86%_416606_25,57% Dollars australiens_0_112995_6,94%_139975_8,59%	CADET_LEV_ETR	Inversion du rapport 80/20 entre 1993 et 1996

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
Autres_2411_0,6%_3117_0,2%_5611_0,34%_471_0,03% Total_408 305_100,0%_1737420_99,9%_1627391_99,9%_1629033_99,9% (analyse financière)		
« 1992_1993_1994_1995_1996 Dettes à Long terme_180485_268751_689683_734124_580991 Partie à moins d'un an des DMLT_160563_139954_521835_411072_541346 Obligations convertibles_0_0_523908_480200_504700 DMLT_341048_408705_1735426_1625396_1627037 Evolution de la valeur des dettes_19,8%_324,6%_-6,3%_0,1% DCT_868043_801699_1455942_1522307_1392033 DMLT/DCT_39,3%_51,0%_119,2%_106,8%_116,9% R1 (DLMT / Situation nette)_52,8%_42,5%_89,3%_94,9%_82,3% R2 (DLMT / Capitaux permanents)_32,5%_28,8%_50,6%_50,5%_48,0% Evolution R1 N / N-1_nc_-19,4%_110,0%_6,2%_-13,3% Evolution R2_N / N-1_-11,2%_75,3%_-0,2%_-4,9% » (Analyse Financière)	CADET	
« par l'émission de 2 227 272 obligations pour un montant total de 97 999 968 dollars US (soit 529 200 milliers de francs), portant intérêt au taux annuel de 7,75 % payable semestriellement à terme échu et convertible en actions Coflexip (...) par l'émission de 454 546 obligations remboursable en actions pour un montant de 20 000 024 dollars US (soit 108 000 milliers de francs) (...) Le 5 janvier 1994, le Groupe a porté à 100 % son contrôle dans ses filiales brésiliennes Flexibras, Sigma et Medix (...) le solde du prix a été comptabilisé au poste « dettes à long terme » pour être décaissé en deux échéances : 3500 milliers de dollars US en janvier 1995 et 1500 milliers de dollars US en janvier 1996. (Document de référence 1995, page 60)	CADET_LEV_E TR	
Coflexip a émis le 15 décembre 1994, au profit de Stena International BV, en rémunération de l'apport par cette société à Coflexip de l'intégralité des titres représentatifs du capital de <i>Stena Offshore</i> NV : 2 227 272 obligations convertibles en actions de la société. Ces obligations sont convertibles à compter du 15 décembre 1996 jusqu'au 15 décembre 1999. 454 546 obligations remboursables en 454 546 actions de la société le 15 décembre 1999 (Document de référence 1995, page 41)	CADET_LEV_E TR	

11.1.2. Analyse financière pour Coflexip sur la période 1992 à 1996

COFLEXIP (en milliers de francs)	1992r	1993	1994	1995	1996
Résultat par action	10,1	12,38	12,43	-5,94	
Bénéfice par action selon capital théorique	non	Non	12,43	-5,94	
Chiffre d'affaires	1633945	2058014	2064964	4062123	4906174
Résultat net consolidé	101364	126041	143518	-101567	75785
Résultat Intérêts minoritaires	-18944	-5566	579	1029	-802
Capital	100400	113326	155524	157675	157968
Capitaux propres	646398	960730	1942419	1712354	1975930
Fonds non remboursables	0	0	106920	98000	104740
Intérêts minoritaires	118530	103403	2886	0	394
Capitaux permanents (après affectation)	1049707	1416913	3431127	3221078	3389252
Total passif à long terme	284779	352780	1378902	1410724	1308188
Dettes à Long terme	180485	268751	689683	734124	580991
Partie à moins d'un an des DMLT	160563	139954	521835	411072	541346
Obligations convertibles	0	0	523908	480200	504700
DMLT	341048	408705	1735426	1625396	1627037
DCT	868043	801699	1455942	1522307	1392033
Actif	2078313	2358566	5408905	5154457	5858223
Immo nettes	774895	957187	3206934	3187235	3206934
Actif circulant	2201971	1401979	1303418	1967222	2589482
STRUCTURE					
R1 (DLMT / situation nette)	0,53	0,43	0,89	0,95	0,82
R2 (DLMT / Capitaux permanents)	0,32	0,29	0,51	0,50	0,48
DLMT + DCT/ Actif	0,58	0,51	0,59	0,61	0,52
Capitaux permanents / Immobilisations nettes	1,35	1,48	1,07	1,01	1,06
Immobilisations nettes / Actifs	0,35	0,68	2,46	1,62	1,24

RENTABILITE					
Résultat net groupe/ Situation nette	0,16	0,13	0,07	-0,06	0,04
PROFITABILITE					
Résultat Groupe / CA	0,06	0,06	0,07	-0,03	0,02

	31/12/98	31/12/97	31/12/96	31/12/95	31/12/94	31/12/93	31/12/92
Groupe Elf	3,21	3,22	7,98	8	8	22,47	35,43
Groupe Scor	0	0	7,98	8	8	22,43	25,68
Isis	20,85	19,96	16,31	16,34	16,35	21,82	25,90
Stena international	17,90	17,96	17,96	17,98	18	Non	Non
Public	58,04	58,86	49,77	49,68	47,26	29,91	Non
Autre	-	-	-	-	2,39	3,37	12,99

11.1.3. Matrice chronologique pour Coflexip

Variables	Avant	Année adoption	Après	Commentaires
Adoption	Référentiel franco-français (C13)	Adoption US GAAP (C11/C12)		
Adoption	CAC Français appartenant à des réseaux internationaux	CAC + intervention d'un auditeur international (C15)		<i>La certification est internationale avant l'adoption</i>
Adoption			Acquisition se Stena Offshore (C21)	
Capital		Cotation au NASDAQ	Cotation en France	
Capital	Pas de capital dans le public en 1992 pas d'APE Groupe fermé	Moins de 30 % du capital dans le public	Près de 50 % en 1994 et 1995	
Capital			Actionnaires américains	<i>Facteur déterminant</i>
Endettement	Contrôle de ELF (35%) Puis SCOR (25%) et ISIS (25%)	Diminution du contrôle (22% chacun)	Sortie de SCOR, ELF 3% et ISIS 16 %	
Endettement			Arrivée de Stena international avec 18 %	
Endettement		Augmentations de capital		
Endettement			Endettement structurellement peu important DLMT (-)	
Endettement			Émission d'obligations convertibles en dollars	<i>Après</i>
Endettement		Endettement en devises	Endettement en devises en	<i>La part en devises</i>

		faible (20 %)	croissance jusqu'à 80 % en 1996	<i>augmente après l'adoption</i>
Commentaires	<i>Entreprise à capital fermé</i>	<i>Ouverture du capital</i>	<i>Capital très dispersé Bailleurs de fonds étrangers (actionnaires et créanciers) prépondérants</i>	

11.1.4. Matrice de synthèse de la théorie de l'agence pour Coflexip

	Matrice de synthèse Coflexip Théorie de l'agence	
Indicateurs empiriques		Résultats
<u>Éléments infirmant le postulat A.0.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Conformité aux principes français 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Adoption US GAAP + 20 K en 1993 	<i>Le postulat est corroboré. (++)</i> <i>La double conformité n'empêche pas une compatibilité à 100 % avec les US GAAP</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Aucun 	<u>Éléments corroborant la proposition n</u> <ul style="list-style-type: none"> Aucun 	<i>La proposition n'est pas corroborée</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Le groupe n'est pas coté en N-1 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Le groupe est coté en France en N+1 	<i>La proposition est corroborée (++)</i> <i>Premier appel public à l'épargne donc dispersion du capital</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.3</u> <ul style="list-style-type: none"> Aucun 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Le groupe est coté aux US Dette en francs inférieure à 20 % 	<i>La proposition est corroborée (++)</i> <i>L'adoption est liée à la cotation aux États-Unis. Soulignons que cette cotation se traduit par un accroissement très important des actions dans le public et pas seulement par une dispersion du capital existant.</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.2.1</u> <ul style="list-style-type: none"> La part relative de l'endettement est relativement aux capitaux propres. (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Evolution des taux R1 (+) Accroissement des dettes Endettement en devises (inversement du ratio) 	<i>La proposition est corroborée (++)</i> <i>Il y a un accroissement du conflit d'agence avec les créanciers mais il n'est pas déterminant</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.2.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Aucun 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Dette en francs inférieure à 20 % en N+3 Arrivée des actionnaires américains 	<i>La proposition est corroborée. (++)</i>

11.2. Théorie institutionnelle pour Coflexip

11.2.1. Codage des données de Coflexip : matrice thématique des variables de la théorie institutionnelle

ELEMENT NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
ADOPT		
« Mise en conformité de la politique comptable avec les normes américaines. » (Rapport annuel 1993)	REF_US	
« Les comptes consolidés au 31 décembre 1992 ont été établis conformément à la loi n 8511 du 3 janvier 1985 et au décret d'application du 17 février 1986 » (Rapport annuel, 1992)	NADOP	
« L'activité est fondée sur des contrats à long terme, c'est un métier de gestion de projets, cela a permis de booster la politique comptable puisqu'on est passé de l'achèvement à l'avancement » (Entretien MC)	ADOP_EFF	Confirmé par l'analyse des rapports annuels
Chiffre d'affaires Coûts et charges d'exploitation Dotations aux amortissements Frais commerciaux et administratifs Résultat opérationnel Produits financiers Frais financiers Gains de change (net) Quote-part dans les sociétés mises en équivalence Résultat avant impôts et intérêts minoritaires Impôts sur les sociétés Intérêts minoritaires Résultat net consolidé Résultat net consolidé par action (a)	ADOP_EFF	Adoption d'un compte de résultat par fonction

actions ordinaires et équivalents après conversion des obligations convertibles Nombre moyen d'actions et équivalent émis actions ordinaires et équivalents après conversion des obligations convertibles (Rapport annuel, 1993)		
Actif Immobilisations incorporelles Immobilisations corporelles Titres et avances, sociétés mises en équivalence Prêts, avances et autres actifs à long terme Total actif immobilisé Contrats à long terme Stocks Clients et comptes rattachés Impôts différés Charges constatées d'avance et autres actifs d'exploitation Trésorerie Total actif circulant Total actif Passif Capital social appelé et souscrit Primes et actions propres Réserves Ecart de conversion Résultat net de la période Total capitaux propres Intérêts minoritaires Fonds non remboursables et assimilés	ADOP_EFF	

Dettes à long terme Obligations convertibles en actions Impôts différés Autres passifs à long terme Total passifs à long terme Partie à moins d'un an des dettes à long terme Fournisseurs et comptes rattachés Acomptes émise sur contrats à long terme Impôts différés Autres passifs à court terme Découverts et lignes bancaires à court terme Total passif à court Total (Rapport annuel, 1993)		
COERCITION		
Concernant la loi de 1985 et le décret de 1986 (idem cas précédents)	COER_ETAT	
Partie de l'ouvrage de afterman (1995) sur la législation de 1933 et la législation de 1934 Loi de 1933 sur l'émission de titre Loi de 1934 sur la négociation des titres	COT	La cotation de titre sur un marché réglementé nécessite de respecter les lois américaines
« Les entreprises qui se financent sur le marché américain sont dans l'obligation d'adopter le référentiel américain , au moins le tableau de passage. Seules les entreprises qui n'ont pas à se financer sur le marché américain font face à un choix. » (Entretien JMK)	COT_ET	A placer aussi en normatif car avis de l'auditeur
« The result is that financial statements required to be include in 1933 Act registration statements on Forms S1 S2 et S3 are identical to those that are to be include in an annual report on form 10 – K and a registration on Form 10 under the 1934 act. Financial statements in filings under both acts must conform to regulation SX, which in turn require compliance with GAAP» (Afterman, 1995, page 53)	COT_ET	L'application des lois de 1933 et 1934 revient à établir des états financiers en conformité avec les US GAAP
« Although financial statement of foreign companies may be prepared in accordance with home country principles, the SEC require that such financial Statement be in the same basic form and contain the same informational content as financial statements prepared in accordance with US GAAP and regulation S-X. In addition, foreign financial Statements must be accompanied of a discussion of the differences from US GAAP and by separate	COT_ET	Les entreprises qui émettent des titres sont pratiquement obligés d'établir des comptes au format US

reconciliations of net income and stockholders'equity computed under home country standards with corresponding amounts computed under US GAAP. In annual reports on forms 20 – F the additional disclosure called for by the Regulation SX are not required, but those disclosures must be made in financial statements appearing in Form F-1 F2 F3. Thus for all intends and purposes, these requirements have the effects of forcing a foreign issuer to comply with US GAAP and regulation SX even though the formal basis of preparation for its financial statements is its home country. » (Afterman, 1995, page 121)		
« La cotation est le facteur déclencheur. » (Entretien MC)	COT_ET	Cotation : cause
« L'adoption des normes est liée au NASDAQ. Les normes US sont un référentiel national. » (Entretien JMK)	COT_ETR	
MIMETISME		
« Effet du secteur, nécessité de comparaisons sectorielles... Pas d'analystes français spécialisés dans ce secteur...aux États-Unis, on est face à des analystes qui connaissent le métier » (Entretien MC)	MOD_SECT	Influence des analystes financiers La recommandation de l'analyste lui confère une fonction normative
Programme d'ADR sur le NASDAQ concernant les entreprises françaises <u>avant 1994</u> Coflexip 1993 Bank of New York LVMH 1993 Bank of New York Alcatel Alsthom 1992 Bank of New York Thomson CSF 1986 Morgan Garanty (Bulletin n°68, Agence Financière de New York)	PRESC_AUTRE	Présence de banques dépositaires à même d'exercer des influences normatives
PROFESSIONNALISATION		
« La réconciliation n'a pas été choisie [...] pas de discussion lors des AG, je ne dis pas que le problème n'a pas été évoqué [...] Les dirigeants étaient convaincus qu'il fallait des US GAAP ils avaient le sentiment qu'ils ne pouvaient pas aller sur le marché sans les US GAAP ». (Entretien MC)	PROF_NORM	Réceptivité des dirigeants au discours sur les normes alternatives
« Rôle moteur, proactif de JMK, c'est sa spécialité, cela a été facilité par le fait que le Président n'était pas passionné par les problèmes comptables. » (Entretien M C.)	PROF_NORM	I
« Rapport des commissaires aux comptes (...) Paris le 9 avril 1993 HSD Castel Jacquet Ernst et Young International, Alain Levrard ; Exco-audit Membre de Grant Thornton International,	PRESC_AUDIT	Certification internationale antérieure

Jean-Pierre Cordier » (Rapport annuel, 1992, page 23).		
--	--	--

11.2.2. Matrice d'effets pour Coflexip

	Avant	Adoption (1993)	Après
Référentiel	Loi 1985 et décret de 1986	US GAAP dans le cadre de la législation française	Normes américaines Normes IASC
Normes		Normes américaines (toutes les normes applicables)	
Présentation	Résultat par nature et SIG	Résultat par fonctions	
Pratiques	Les contrats à long terme sont comptabilisés ne sont plus comptabilisés à l'avancement jusqu'en 1992	Les contrats à long terme sont comptabilisés ne sont plus comptabilisés à l'Achèvement	
Certification	Cabinet français CAC Ernst et Young	Arrivée de John Mckay	
Implémentation			
	Bien que l'entreprise continue de se référer à la législation française, l'adoption est substantielle		

11.2.3. Matrice de synthèse de la théorie institutionnelle pour Coflexip

	Matrice de synthèse Coflexip Théorie institutionnelle	
Indicateurs empiriques		Résultats
<u>Éléments infirmant la proposition I.0.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Élaboration d'un 20 – F Élaboration d'un jeu de compte en US GAAP (+) 	<u>Éléments corroborant la proposition.</u> <ul style="list-style-type: none"> Parallèlement conformité avec les principes français (-) 	<i>La proposition n'est pas corroborée. (-)</i> <i>Adoption non symbolique</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.1.1</u> <ul style="list-style-type: none"> .La loi de 1985 et décret de 1986 compatibles avec les pratiques du groupe 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> 	<i>La proposition n'est pas corroborée. (-)</i> <i>Il n'y a pas de contrainte ni législative, ni réglementaire.</i> <i>Contrainte législative en « creux »</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.1.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Pas de cotation à l'étranger (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Cotation au NASDAQ (+) Cotation niveau maximum (+) Les US GAAP sont obligatoires (+) 	<i>La proposition est corroborée. (++)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.2.1</u> Non.	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Les dirigeants veulent être suivis par les analystes US (+) Entreprise 'américaine' 	<i>La proposition est corroborée. (++)</i> <i>Mimétisme par rapport aux entreprises d'un secteur et localisation des activités aux États-Unis.</i> <i>➤ Fonction normative des analystes financiers</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.3.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Appartenance au champ NASDAQ 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Structuration IASC Le référentiel IAS devient institutionnalisé 	<i>La proposition est corroborée. (+)</i> <i>Adoption contre le référentiel dominant en Europe (choix du référentiel non institutionnalisé)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.3.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Intervention de JMK (+) Réceptivité (+) 	<i>La proposition est corroborée. (++)</i> <i>Intervention de l'auditeur en faveur des US GAAP</i>

	Matrice de synthèse Coflexip Théorie institutionnelle	
Indicateurs empiriques		Résultats
		➤ <i>Réceptivité des dirigeants en raison d'une culture technique</i>

12. Adoption des US GAAP par Péchiney en 1995

12.1. Théorie de l'agence pour Péchiney

12.1.1. Codage des données de Péchiney : matrice thématique des variables de la théorie de l'agence.

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES																																																							
ADOP																																																									
« Suite à des discussions avec la COB, il a été décidé de publier deux jeux de comptes différents : aux normes US et aux normes françaises, proches des normes IAS. Pour l'année 1995, les différences étaient relativement importantes. En effet, des opérations de cession de segments d'activité complets ont été réalisés : le mode de présentation est différent selon les deux référentiels » (entretien avec le directeur comptable, monsieur Roquefeuille, directeur de l'audit et des comptes)	ADOP_REF	Différences importantes																																																							
<div>Rapprochement des résultats et capitaux propres dans les deux référentiels</div> <table><tr><th colspan="4">Résultat net propres</th><th colspan="4">Résultat exploitation</th><th colspan="3">Capitaux</th></tr><tr><th colspan="2">France</th><th colspan="2">US</th><th colspan="2">France</th><th colspan="2">US</th><th colspan="3">France US</th></tr><tr><td>1993</td><td>-980</td><td>-2286</td><td>133%</td><td>984</td><td>-408</td><td>-141%</td><td>72911</td><td>73202</td><td>0,40%</td><td></td></tr><tr><td>1994</td><td>-3753</td><td>-3181</td><td>-15%</td><td>-2351</td><td>-1348</td><td>-43%</td><td>69645</td><td>69562</td><td>-0,12%</td><td></td></tr><tr><td>1995</td><td>1465</td><td>1465</td><td>0%</td><td>5265</td><td>2985</td><td>-43%</td><td>56465</td><td>56005</td><td>-1%</td><td></td></tr></table>	Résultat net propres				Résultat exploitation				Capitaux			France		US		France		US		France US			1993	-980	-2286	133%	984	-408	-141%	72911	73202	0,40%		1994	-3753	-3181	-15%	-2351	-1348	-43%	69645	69562	-0,12%		1995	1465	1465	0%	5265	2985	-43%	56465	56005	-1%		ADOP_REF	Ecart entre les deux référentiels pour les traitements des comptes antérieurs
Résultat net propres				Résultat exploitation				Capitaux																																																	
France		US		France		US		France US																																																	
1993	-980	-2286	133%	984	-408	-141%	72911	73202	0,40%																																																
1994	-3753	-3181	-15%	-2351	-1348	-43%	69645	69562	-0,12%																																																
1995	1465	1465	0%	5265	2985	-43%	56465	56005	-1%																																																
<div>Rapprochement des résultats et capitaux propres dans les deux référentiels</div> <table><tr><td>1996</td><td>-2979</td><td>-2979</td><td>0%</td><td>-2021</td><td>-2021</td><td>0%</td><td>8609</td><td>8567</td><td>0%</td><td></td></tr><tr><td>1997</td><td>1817</td><td>1817</td><td>0%</td><td>3313,298206</td><td>3313,298206</td><td>0%</td><td>9106</td><td>9076</td><td>0%</td><td></td></tr></table>	1996	-2979	-2979	0%	-2021	-2021	0%	8609	8567	0%		1997	1817	1817	0%	3313,298206	3313,298206	0%	9106	9076	0%		NADOP	Convergence des deux référentiels																																	
1996	-2979	-2979	0%	-2021	-2021	0%	8609	8567	0%																																																
1997	1817	1817	0%	3313,298206	3313,298206	0%	9106	9076	0%																																																
« Les comptes consolidés sont établis en conformité avec les principes comptables généralement admis aux États-Unis d'Amérique (« US GAAP »). Les comptes des	ADOP_REF	Adoption des normes US avec retraitement rétrospectif des																																																							

exercices de 1994 et 1993, précédemment établis conformément aux normes de l' <i>International Accounting Standards Committee</i> , ont été retraités afin d'être homogènes avec ceux de 1995. L'effet de la première application de ces normes est pris en compte dans la situation d'ouverture au 1 ^{er} janvier 1993. Le Groupe établit en outre des comptes consolidés conformes aux principes définis par la Loi du 3 janvier 1985 (« Normes françaises »). » (Rapport annuel, 1995, page 104, note 1)		comptes
« A notre avis, les comptes consolidés que nous avons audités, donnent dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière consolidée de Pechiney et de ses filiales aux 31 décembre 1995, 1994 et 1993 ainsi que des résultats consolidés et des flux de trésorerie consolidés pour les exercices clos aux 31 décembre 1994, 1993 et 1992, en conformité avec les principes généralement admis en France et tels que formulés par l' <i>International Accounting Standard</i> . » (Rapport des commissaires aux Comptes, Paris, 10 avril 1995 Befec-Price Waterhouse M Chauveau, A Monteil et B Montagne et Associé (Deloitte and Touche Tohmatsu) / Price Waterhouse » (Rapport annuel 1994 en anglais, page 60)	ADOP_CERT	Principes IAS et français
« Le groupe établit en outre des comptes consolidés conformes aux principes définis par la loi du 3 janvier 1985 (« normes françaises »). Les tableaux de rapprochement entre ces deux jeux de comptes figurent en page 25. » (Rapport annuel, page 102)	NADOP	Un jeu de comptes en règles françaises est fourni aussi
« A notre avis, les comptes consolidés que nous avons audités, donnent dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière consolidée de Pechiney et de ses filiales aux 31 décembre 1995, 1994 et 1993 ainsi que des résultats consolidés de la variation des capitaux propres consolidés et des flux de trésorerie consolidés pour les exercices clos aux 31 décembre 1995, 1994 et 1993, en conformité avec les principes généralement admis aux Etats Unis d'Amérique. () Paris, le 28 mars 1996 Befec-Price Waterhouse M Chauveau_A Monteil et Bernard Montagne et Associé (Deloitte and Touche Tohmatsu) / Price Waterhouse» (Rapport des commissaires aux Comptes, Paris, 28 mars 1996 ; page 46 rapport annuel 1995)	ADOP_CERT	Le rapport est certifié par deux cabinets internationaux en 1995
SOCMA		
« Les conseils d'administration de Pechiney International et Pechiney ont approuvé le projet de fusion (*) par absorption de Pechiney International par Pechiney suivant un rapport d'échange fixé à 1 action « A » nouvelle Pechiney pour 2 actions Pechiney International. Ce projet de fusion sera soumis aux assemblées générales extraordinaires des actionnaires de Pechiney International et Pechiney qui se réuniront en décembre prochain.	SOCMA	Postérieur (Après)

S'il est approuvé, ce projet permettra de réduire les coûts de structure de Pechiney et d'accroître, pour les actionnaires minoritaires de Pechiney International, la liquidité de leur investissement en accédant à un marché de titres plus large, plus actif et plus international. Cette opération entraînera la création de 2.147.216 actions « A » nouvelles, qui seront attribuées aux actionnaires de Pechiney International autres que Pechiney. » (Pechiney lettre aux actionnaires n° 4 octobre 1997)		
CAPDISP		
« Pechiney envisage très sérieusement une cotation au NYSE ; Le groupe se rend très vite compte que l'utilisation des normes FAS est un atout considérable pour cela, et que c'est une note de crédibilité pour le public américain.(...)Les indications du marché démontraient de plus que le marché valoriserait nettement les entreprises utilisant les normes FAS, d'où la décision de recourir à ces normes » (Monsieur Roquefeuille, directeur de l'audit et des comptes)	CAPDISP_LEV_ETR	Pressions du marché
« Pourquoi présentez-vous vos comptes en normes américaines et en normes françaises ? Pechiney publie ses comptes en normes françaises et, désormais en normes américaines. En effet, nous sommes cotés à la Bourse de New York, ce qui nous impose d'établir des comptes en normes américaines. En outre, tous nos concurrents publient leurs comptes dans ces normes et nous souhaitons <u>permettre les comparaisons</u> . Enfin, près du tiers de notre activité est aux États-Unis, et nous avons choisi de suivre les règles américaines pour notre contrôle de gestion. » (Jean-Pierre Rodier, Lettre aux actionnaires numéro 1, 1996)	CAPDISP_ETR	La comparaison permet aux investisseurs de trier bons <i>versus</i> mauvais (signal)
<i>American Depositary Shares (ADS)</i> C'est une valeur mobilière américaine qui représente un certain nombre d'actions d'une société. C'est la seule forme de cotation possible aux Etats-Unis pour les sociétés étrangères. L'action Pechiney "A" est cotée depuis le 18 décembre 1995 au New York Stock Exchange (NYSE) sous forme d'ADS. Une action "A" Pechiney correspond à deux ADS. (lettre aux actionnaires n° 1)	CAPDISP_LEV_ETR	Cotation de l'action
Actionnaire_1996_1995_1994 The Capital Group Companies Inc 10 848 250_13.84 %_.n.d_0_ nd_0 Etat Français, actions A_8 936 118_11.4%_9063118_15.09 %_28 190 718_55.78 Etat Français, - certificat de DV_1 091 118_1.39%_12443102_20.72%_12 443	CAPDISP_LEV_ETR	Ouverture vers le public + Arrivée de fonds de pensions américains

<p>102_24.62%</p> <p>Templeton Global Investment_7143412_9.12%_1862450_3.1%.</p> <p>AGF_4495694_5.74%_4645694_7.4%_4 432 697_8.77%.</p> <p>FMR Corp._4483420_5.72% .</p> <p>Groupe BNP_3906546_4.98%_3823525_6.3%_3 823 525_7.57%.</p> <p>EDF 3876990_4.95%_3749990_6.24%.</p> <p>CDC 2367128_3.02%_882804_1.47%.</p> <p>CS Holding_1400000_1.79%_1400000_2.33%.</p> <p>Salariés_1700000_2.17%_1700000_2.83%_nd_nd.</p> <p>Autres28120700 35.88% 20485498 34.11 1 648 709 3.26</p>		
<p>La répartition du capital change considérablement puisque le public détenant un peu moins de 25 % du capital en détiendra normalement 80 % après la privatisation. (La vie française, 18 au 24 novembre 1995, page14.)</p>	CAPDISP	Structure de capital diffuse après la privatisation
<p>« Comme indiqué à la note 12, diverses opérations sur le capital ont été effectuées à l’occasion de la privatisation de Péchiney, à savoir :</p> <p>la souscription par les porteurs d’actions A à 9 517 430 actions « A » nouvelles</p> <p>la souscription par les porteurs de CIP à 183 632 nouveaux CIP</p> <p>l’attribution par l’état de 12 689 259 actions A en échange de 11 535 690 CIP</p> <p>la reconstitution de 11 535 690 actions « B » par réunion, entre les mains de l’Etat des CIP et des certificats de droit de vote,</p> <p>la renonciation par l’Etat au droit à dividendes préférentiel des actions « B » entraînant la transformation de ces actions « B » en actions « A » et, en échange de cette renonciation, l’émission au profit de l’Etat de 2 775 968 nouvelles actions « A »,</p> <p>l’émission de 14 520 180 nouvelles actions « A » en échange de 26 136 324 actions de Péchiney International. » (Rapport annuel 1995, page 41)</p>	CAPDISP	Variations importantes dans la composition du capital En conséquence, évolution de la structure des coûts d’agence
<p>« Ces raisons se sont démontrées dans la pratique. Au début des études sur la privatisation, les banques analystes et conseillers ne considéraient pas la cotation à New York comme indispensable. A partir du mois d’avril, celle-ci s’est avérée inévitable. Les indicateurs du marché démontraient de plus que le marché valorisait nettement les entreprises utilisant les normes SFAS. D’où la décision de recourir à ces normes. (3 années de comptes ont été refaites, des conférences ont été organisées aux USA). » (Entretien avec le directeur comptable)</p>	CAPDISP	

« Le groupe pense que la cotation à New York et la souscription des américains a contribué massivement à la réussite de la privatisation. Aujourd'hui, 25 % du capital de Pechiney est aux mains des américains. »	CAPDISP_LEV_ETR	Public
Pechiney est coté au NYSE, la banque dépositaire des ADR est la Bank of New York	CAPDISP_LEV_ETR	
<p>La privatisation se fait sous la triple forme d'une offre publique en France, d'un placement réservé aux employés de Pechiney et d'un placement international</p> <p>1- L'offre publique en France. Un des objectifs de l'offre publique est d'encourager un grand nombre de particuliers à investir. En conséquence, une catégorie particulière d'ordre est réservée aux individus français et nationaux ressortissants de la communauté européenne. Les parts offertes lors de cette offre publique proviennent de celles détenues par l'État.</p> <p>2 - Un placement international divisé en trois compartiments. Le premier pour les entités légales françaises (fonds mutuels français), le deuxième pour les investisseurs américains et le troisième pour les autres investisseurs étrangers. Les parts destinées au placement international proviennent en partie de celles détenues par l'État mais aussi d'une augmentation de capital à cause des besoins de capitaux de Pechiney. Le prix de l'offre a été déterminé en utilisant la procédure du <i>Bookbuilding</i> en accord avec plusieurs facteurs pour s'assurer du développement d'un marché secondaire. Finalement le prix de l'offre internationale a été aligné sur le placement français pour attirer les investisseurs internationaux. De plus, il a été décidé que les actions seraient cotées à la Bourse de New York.</p> <p>3- Une offre réservée aux employés, français et étrangers du Groupe. 10 % des parts leur étaient réservées et ils avaient droit à une remise de 20 % ou à un paiement différé. (Source : Dominique Borde, Legal aspects of French privatisation, <i>Journal of International Affair</i>, winter 1997).</p>	CAPDISP	
LEVDET		
« ce choix est un choix de management et un choix financier (impulsion des banques) » (entretien)	CADET	Influence des banques
Endettement (Analyse financière) Ratios_1993_1994 R1 (DLMT / capitaux propres + i mino)_0,87_1,20_	CADET	Endettement important

R2 (DLMT / Capitaux permanents)_0,53_0,63 Evolution R1_Nc_38,6% Evolution R2_NC_18,0% <i>milliers dollars et format US GAAP</i>		
Endettement (Analyse financière) Ratios_1995_1996_1997 R1 (DLMT / capitaux propres + i mino)_0,53_0,59_0,66 R2 (DLMT / Capitaux permanents)_00,40_0,40_0.43 Evolution R1_Nc_-55,9%_10,7% Evolution R2_NC_-36,3%_1,5% <i>milliers dollars et format US GAAP</i>	NCADET	Diminution de l'endettement l'année de l'adoption
Au 31 décembre 1995 , le rapport annuel indique : Prêt Péchiney international_500 M US \$ _LIBOR_2000 Prêt Péchiney international_716 M US \$ _LIBOR_1999 Placement Privé ANC_5.69 à 6.64 % _2000 à 2008_228 M US \$ Crédit Péchiney Australia_180 M US \$.	CADET_LEV_E TR	
« Garanties liées à l'endettement. Les clauses figurant dans certains emprunts laissant au prêteur une option de remboursement anticipé en cas de perte de contrôle de l'état français sur Péchiney ont toutes été renégociées et annulées avant la privatisation du groupe en décembre 1995, y compris celle figurant dans le prêt accordé à Péchiney Reynolds Quebec, pour la part du financement (50 %) garantie par l'Etat. Ces renégociations n'ont entraîné aucune pénalité. (Rapport annuel 1995 : 125)	CADET_LEV_F R	Annulation des clauses contractuelles
Part relative des emprunts obligataires Années_1993_1994_1995_1996_1997 Dettes à Long terme_21942_21382 10502 8274 11121 Emprunts obligataires 2560_1815_1597_1562_1135 Pourcentages_%_11,67%_8,49%_15,21%_18,87%_10,21% (*) l'information sur les emprunts obligataires est en page 123 du rapport annuel,	CADET_LEV_E TR	Les emprunts obligataires sont de l'ordre de 10 à 20 % de l'endettement
Emprunts en devises (ventilation en milliers de francs) Devise_1993_1994_1995_1996_1997	CADET_LEV_E TR	La part des emprunts en dollars est très importante. La part des emprunts en francs diminue

Dollar US_62,15%_64,30%_59,28%_72,64%_82,36% Francs français_32,71%_34,41%_39,92%_25,14%_17,29% Deutschmarks 3,87%_0,13%_0,18%_0,48%_0,24% Autres devises _1,27%_1,16%_0,62%_1,74%_0,12% Source : Notes annexes des rapports annuels		continuellement sur la période passant de + de 30 % à moins de 30 %
--	--	---

12.1.2. Analyse financière pour Pechiney.

PECHINEY (US GAAP)	1993	1994	1995	1996	1997
Résultat par action A	-47,58	-65,29	26,53	-38,69	3,49
Bénéfice par action selon capital théorique					
Chiffre d'affaires	51757	59058	68687	64372	71050
		1,14106304	1,16304311	0,9371788	1,10374602
Résultat net consolidé	-2286	-3181	1465	-2977	1817
Résultat Intérêts minoritaires	178	987	-35	7	-66
Capital	3810	3810	4762	7728	8048
Capitaux propres	14961	10875	13152	13465	16121
		-0,27	0,21	0,02	0,20
capitaux propres + intérêts minoritaires	20451	14888	16882	14631	17144
Intérêts minoritaires	5490	4013	3730	1166	1017
Capitaux permanents (après affectation)	42393	36270	27384	22905	28259,0964
Total passif à long terme					0
Dettes à Long terme	21942	21382	10502	8274	11121
Partie à moins d'un an des DMLT	537	1312	414	989	899
Obligations convertibles					0
DMLT	22479	22694	10916	9263	12020
		0,01	-0,52	-0,15	0,30
DCT					0
Actif	73202	69562	56005	56202	59548
Immo nettes	50783	44759	34395	35989	38316
Actif circulant	22419	24803	21610	20213	21231
STRUCTURE					
R1 (DLMT / capitaux propres + i mino)	0,87	1,20	0,53	0,59	0,66
R2 (DLMT / Capitaux permanents)	0,53	0,63	0,40	0,40	0,43
DLMT + DCT/ Actif					

PECHINEY (US GAAP)	1993	1994	1995	1996	1997
Capitaux permanents / Immobilisations nettes	0,83	0,81	0,80	0,64	0,74
Immobilisations nettes / Actifs	0,69	0,64	0,61	0,64	0,64
RENTABILITE					
Résultat net groupe/ Situation nette	-0,15	-0,29	0,11	-0,22	0,11
PROFITABILITE					
Résultat Groupe / CA	-0,04	-0,05	0,02	-0,05	0,03

12.1.3. Matrice chronologique pour Péchiney.

Variables	Avant	Année adoption	Après	Commentaires
Adoption	Utilisation du référentiel français et conformité avec les normes internationales	Adoption des US GAAP (2 jeux de comptes) (p11)		
Adoption		Changements non néglogeables (p12)	Convergence des politiques comptables 1 seul jeu de compte en 1997 (p13)	
Adoption	Certification par un cabinet international (p15 / p17)			
Capital	Capital contrôlé par l'État	Privatisation du capital (p310)	Cotation au NYSE	
Capital	Cotation des CIP (20 % du capital dans le public) (p35)	Pressions du marché (p31)	80 % du capital dans le public (p35) 30 % de « petits porteurs » (P34)	
Capital			Importance des fonds américains (p35)	<i>Facteur déterminant</i>
Endettement	Endettement important (P42)	Forte baisse de l'endettement (P43)	Diminution de l'endettement (P43)	<i>Forte dépendance vis-à-vis des créanciers mais diminution de celle-ci</i>
Endettement	L'endettement en francs représente 1/3 de l'endettement total (P47)		Augmentation de l'endettement en dollars (P44/P47)	
Commentaires			<i>Accroissement des financements en dollars</i>	

12.1.4. Matrice de synthèse (théorie de l'agence) pour Péchiney.

	Matrice de synthèse PECHINEY.	
Indicateurs empiriques		Résultats
<u>Éléments infirmant la proposition A.0.1</u> Conformité aux principes français	<u>Éléments corroborant la proposition.</u> <ul style="list-style-type: none"> Élaboration d'un jeu de compte en US GAAP (+) Certification internationale. (+) 	<i>La proposition est corroborée. (++)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Changement de dirigeants en N-1. (+) Stratégie de recentrage. (+) 	<i>La proposition n'est pas corroborée. (=)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.2</u> <ul style="list-style-type: none"> L'état détient 80 % des droits de vote avant (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Privatisation. (+) Dispersion effective du capital après (+) 	<i>La proposition est corroborée. (++)</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.1.3</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Le groupe est coté aux NYSE (USA) (+) 	<i>La proposition est corroborée. (++)</i>
<u>Éléments corroborant la proposition A.2.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Evolution du taux d'endettement (100 % en N-1 à 66 % en N) (-) Accroissement des dettes	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> La part relative de l'endettement est relativement importante par rapport aux capitaux propres (+) 	<i>La proposition est corroborée. (+)</i> <i>L'endettement diminuant on en déduit que les coûts d'agence diminues.</i>
<u>Éléments infirmant la proposition A.2.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Importance de l'endettement en dollars (66 % en N-1, 53 % en N) (+) Augmentation de l'endettement en dollars (plus de 80 % du total de l'endettement en N) (+) 	<i>La proposition est corroborée. (++)</i> <i>L'endettement en dollars augmente fortement après l'adoption → signal.</i> <i>En réalité, en l'absence de privatisation il y aurait eu endettement (voir niveau d'endettement en N-1) sans adoption donc nous en concluons que c'est un facteur secondaire.</i>

12.2. Théorie institutionnelle pour Pechiney

12.2.1. Codage des données de Pechiney : matrice thématique des variables de la théorie institutionnelle

ELEMENTS NARRATIFS	CODES	COMMENTAIRES
ADOPT		
« Le groupe établit en outre des comptes consolidés conformes aux principes définis par la loi du 3 janvier 1985 (« normes françaises »). Les tableaux de rapprochement entre ces deux jeux de comptes figures en page 25. » (Rapport annuel, 1994, page 102)	REF_FR	
« Cet effondrement généralisé des résultats comptables des entreprises a d'abord une explication économique. Les présidents français n'ont pas tiré les conséquences de leurs erreurs de la fin des années 80, refusant de déprécier leurs acquisitions industrielles ou leurs actifs immobiliers, achetés en haut de cycle à des prix prohibitifs. Passer les provisions qui s'imposaient dès le début de la récession aurait impliqué de reconnaître rapidement ses erreurs. Chez Alcatel, Pechiney, à la Générale des eaux ou au GAN, il a fallu attendre des changements de direction pour avoir droit à une opération vérité. Au risque de charger la barque pour s'attribuer un redressement spectaculaire dans les années suivantes. [...] Pour leur décharge, les commissaires aux comptes ne disposent pas de normes comptables françaises strictes, susceptibles d'imposer aux chefs d'entreprise une ligne de conduite régulière. Ceux-ci font leur marché en choisissant des normes françaises, internationales ou strictement américaines, réalisant parfois des panachages au gré des besoins. Pour ne pas passer une provision de 700 millions de francs exigée par la Commission des opérations de Bourse (COB) en vertu du principe de prudence, Pechiney, qui adopte des normes américaines censées mieux refléter la réalité économique, a opposé à la COB un autre principe, celui de la sincérité. » (Les acrobaties comptables des entreprises nuisent à leur crédibilité, <i>in Le Monde</i> 09.11.95)	REF_INTER REF_FR	
« Les comptes consolidés sont établis en conformité avec les principes comptables		

généralement admis aux États-Unis d'Amérique («US GAAP»). Les comptes des exercices de 1994 et 1993, précédemment établis conformément aux normes de l' <i>International Accounting Standards Committee</i> , ont été retraités afin d'être homogènes avec ceux de 1995. L'effet de la première application de ces normes est pris en compte dans la situation d'ouverture au 1er janvier 1993. Le Groupe établit en outre des comptes consolidés conformes aux principes définis par la Loi du 3 janvier 1985 (« Normes françaises »). » (Péchiney, Rapport Annuel, 1995, page.104, note 1).																																																														
« Suite à des discussion avec la COB, il a été décidé de publier deux jeux de comptes différents : aux normes US et aux normes françaises, proches des normes IAS. Pour l'année 1995, les différences étaient relativement importantes. En effet, des opérations de cession de segments d'activité complets ont été réalisés : le mode de présentation est différent selon les deux référentiels » (entretien avec le directeur comptable, monsieur Roquefeuille, directeur de l'audit et des comptes)	REF_US REF_FR	Deux jeux de comptes parallèles																																																												
<p>Rapprochement des résultats et capitaux propres dans les deux référentiels</p> <table><tr><td></td><td colspan="3">Résultat net</td><td colspan="3">Résultat exploitation</td><td colspan="3">Capitaux</td></tr><tr><td>propres</td><td colspan="3"></td><td colspan="3"></td><td colspan="3"></td></tr><tr><td></td><td>France</td><td>US</td><td></td><td>France</td><td>US</td><td></td><td>France</td><td>US</td><td></td></tr><tr><td>1993</td><td>-980</td><td>-2286</td><td>133%</td><td>984</td><td>-408</td><td>-141%</td><td>72911</td><td>73202</td><td>0,40%</td></tr><tr><td>1994</td><td>-3753</td><td>-3181</td><td>-15%</td><td>-2351</td><td>-1348</td><td>-43%</td><td>69645</td><td>69562</td><td>-0,12%</td></tr><tr><td>1995</td><td>1465</td><td>1465</td><td>0%</td><td>5265</td><td>2985</td><td>-43%</td><td>56465</td><td>56005</td><td>-1%</td></tr></table> <p>(Rapports annuels, reconstitution établie par nos soins) (reproduit dans le corps de la thèse)</p>		Résultat net			Résultat exploitation			Capitaux			propres											France	US		France	US		France	US		1993	-980	-2286	133%	984	-408	-141%	72911	73202	0,40%	1994	-3753	-3181	-15%	-2351	-1348	-43%	69645	69562	-0,12%	1995	1465	1465	0%	5265	2985	-43%	56465	56005	-1%	ADOP_EFF	Ecarts significatifs sur les indicateurs comptables
	Résultat net			Résultat exploitation			Capitaux																																																							
propres																																																														
	France	US		France	US		France	US																																																						
1993	-980	-2286	133%	984	-408	-141%	72911	73202	0,40%																																																					
1994	-3753	-3181	-15%	-2351	-1348	-43%	69645	69562	-0,12%																																																					
1995	1465	1465	0%	5265	2985	-43%	56465	56005	-1%																																																					
<p>Rapprochement des résultats et capitaux propres dans les deux référentiels</p> <table><tr><td>1996</td><td>-2979</td><td>-2979</td><td>0%</td><td>-2021</td><td>-2021</td><td>0%</td><td>8609</td><td>8567</td><td>0%</td></tr><tr><td>1997</td><td>1817</td><td>1817</td><td>0%</td><td>3313,298206</td><td>3313,298206</td><td>0%</td><td>9106</td><td>9076</td><td>0%</td></tr></table>	1996	-2979	-2979	0%	-2021	-2021	0%	8609	8567	0%	1997	1817	1817	0%	3313,298206	3313,298206	0%	9106	9076	0%	ADOP_EFF																																									
1996	-2979	-2979	0%	-2021	-2021	0%	8609	8567	0%																																																					
1997	1817	1817	0%	3313,298206	3313,298206	0%	9106	9076	0%																																																					
<p>Chiffre d'affaires</p> <p>Autres revenus</p> <p>Coûts des produits vendus (hors amortissements)</p> <p>Frais de vente, frais généraux et administratifs</p> <p>Frais de recherche et développement</p> <p>Amortissements</p> <p>Amortissements exceptionnels des écarts d'acquisition</p>	ADOP_EFF	Le compte de résultat reprend les catégories américaines																																																												

Charges de restructuration Autres produits et charges Résultat d'exploitation Frais financiers nets Résultats avant impôts Impôts courants et différés Résultat des sociétés intégrées Part du résultat des sociétés en équivalence Part des minoritaires Résultat des activités conservées Résultat des activités cédées, net d'impôts Résultat des cessions, net d'impôts Résultat avant effet des changements de principes comptables Effets des changements de principes comptables, net d'impôts Résultat net Résultat par actions ordinaires "A" et par "CIP" déclinaison selon différents niveaux (conservées, cédées...) (Rapport annuel, 1996)		
Capitaux propres Capital Actions ordinaires "A" Actions privilégiées "B" Primes Réserves et Report à nouveau Résultat net de la période Ecart de provision retraite Ecart de conversion Intérêts minoritaires Provisions à long terme Impôts différés à long terme Autres provisions à long terme	ADOP_EFF	Introduction des catégories américaines dans une présentation « à la française »

Emprunt à long terme Dettes à court terme Fournisseurs et dettes d'exploitation Autres créanciers et charges à payer Part à court terme des dettes à long terme Concours bancaires courants Total du passif et des capitaux propres Engagements hors bilan (Rapport annuel, 1996)		
Actif immobilisé Immobilisations corporelles - nettes Ecart d'acquisition - nets Autres immobilisations incorporelles - nettes Part d'actif net des sociétés en équivalence Titres de participation Impôts différés à long terme Autres immobilisations Actif circulant Valeurs d'exploitation - nettes Clients et créances d'exploitation Impôts différés à court terme Autres débiteurs et charges payées d'avance Titres de placement Disponibilités Total de l'actif (rapport annuel, 1996)	ADOP_EFF	Introduction des catégories américaines dans une présentation « à la française »
« Péchiney : Nettoyage des comptes...les pertes affichées se sont considérablement alourdies. Le résultat net consolidé pour la part revenant au groupe, sera négatif de 3.5 milliards de francs...Avant amortissement de ses écarts d'acquisition, Péchiney reproduit ses pertes de l'an dernier de 800 millions de francs » (<i>Investir</i> , page 17, 20.02.95)	NADOP	Politique comptable du grand bain en N-1

COERCITION		
Résumé : Comme les hommes après Babel, les entreprises françaises parlent toutes des langages différents. Plus personne ne comprend leur comptabilité. Faute de réglementation française stricte, les groupes français ont adopté des règles différentes. Normes hexagonales, internationales ou américaines, les sociétés ont fait un panachage de règles comptables qui existent de part le monde, pour établir leurs états financiers. Résultat, à chaque fois qu'ils étudient une nouvelle entreprise, les analystes financiers doivent apprendre une nouvelle langue. » (<i>in Le Monde</i> , 9.11.1995)	NCOER	Le cadre normatif français n'est pas contraignant pour les entreprises françaises qui peuvent (utilisent) les règles qu'elles désirent dans la limite des marges de manœuvre.
« Au début de la privatisation, , les banques, les analystes ne considéraient pas la cotation à New York comme indispensable...à partir du mois d'avril cela s'est révélé indispensable...d'où la décision de recourir à ces normes (3 années de comptes ont été refaites, des conférences ont été organisées aux USA [...] ce choix est un choix de management et un choix financier (impulsion des banques) » (entretien avec M. Roquefeuille)	COT + ADOP_EFF(*) + PRESC(*)	Le choix porte sur la cotation mais pas sur les normes qui découlent de la cotation et qui représentent une réelle contrainte.
« Suite à des discussion avec la COB, il a été décidé de publier deux jeux de comptes différents : aux normes US et aux normes françaises, proches des normes IAS. Pour l'année 1995, les différences étaient relativement importantes. En effet, des opérations de cession de segments d'activité complets ont été réalisés : le mode de présentation est différent selon les deux référentiels » (entretien avec le directeur comptable, monsieur Roquefeuille, directeur de l'audit et des comptes)	COT_ETR	Influence de la COB La COB oblige l'entreprise a ne pas fusionner les états financiers US avec les états financiers au format français
La cotation, en contrepartie d'un accès à l'ensemble du marché américain, s'accompagne au départ de contraintes non négligeables, notamment en terme de mise aux normes comptables américaines (US GAAP) des états financiers de la société. Cet effort initial est cependant loin d'être suffisant, il doit s'accompagner d'une publication régulière d'informations notamment sur les résultats de l'entreprise, de la mise en place d'une structure de dialogue avec les professionnels, et d'un investissement personnel des dirigeants de la société dans des contacts avec des investisseurs et des analystes pour susciter l'intérêt et la recherche sur les titres. » (Bulletin, n°68, page 6). + tableau reproduit dans le corps de la thèse.	COT_ETR	La cotation engendre des contraintes. Donc elle est source de pressions coercitives
MIMETISME		
« La profession comptable ne s'estime pas unique responsable du doute qui pèse sur la	INCERT	La légitimité des normes

<p>sincérité des comptes. « Nous avons appelé depuis des mois à une vraie réforme du système pour mettre en place des règles intangibles s'appliquant à toutes les entreprises », explique René Ricol, président de l'ordre des experts comptables, qui salue l'initiative de Jean Arthuis, ministre des finances. Ce dernier a annoncé la création d'un comité de la réglementation comptable chargé d'élaborer de nouvelles normes françaises. « La place financière de Paris est en train de perdre sa crédibilité. Si les capitaux étrangers partent s'investir ailleurs, il ne faudra pas s'en étonner », poursuit René Ricol. »</p> <p>(Arnaud Leparmentier, Les acrobaties comptables des entreprises nuisent à leur crédibilité, in <i>Le Monde</i>, 09/11/95)</p>		françaises est menacée
<p>« Faute de réglementation adéquate, les entreprises françaises se soumettent aux règles américaines. Le petit monde de la comptabilité française tire la sonnette d'alarme. Les Américains sont en train d'imposer leurs normes aux entreprises européennes, notamment françaises. Première raison : les règles françaises ne donnent pas une image satisfaisante de l'entreprise aux analystes financiers. Faute de moyens et d'autorité, le Conseil national de la comptabilité (CNC) n'a pas fait évoluer la réglementation. » (L'Europe perd la bataille des normes comptables in <i>Le Monde</i> 3.03.1995)</p>	INCERT	Les normes américaines sont légitimes alors que les règles françaises ne le sont pas
<p>Lundi 20 novembre 1995. Péchiney : l'appel de la bourse, <i>Le Figaro</i> Lundi 26 juin 1995. Le grand Paris de Péchiney, <i>Le Figaro</i> Lundi 20 février 1995 Péchiney : nettoyage des comptes, <i>Investir</i> 11 décembre 1993 Comment Péchiney prépare sa privatisation, <i>Journal des Finances</i></p>	INCERT_CHG	Suivi médiatique en raison d'une privatisation annoncée longtemps à l'avance
<p>« début 1995, la moitié des activités du groupe Péchiney ont lieu en Amérique du Nord...et en ce qui concerne une éventuelle comparabilité, les principaux concurrents utilisent tous les normes FAS (pour l'Alluminum Alcoa (US), Reynolds (US), Kaiser (US), Alcom (Canadian GAAP proche US) et pour l'emballage K ». (Entretien avec le directeur comptable)</p>	MOD_LEAD	Référence au champ d'activité de l'entreprise aux États-Unis
<p>« Compte tenu de l'importance de son implantation nord-américaine, afin de mettre à disposition du public des comptes comparables à ceux publiés par ses principaux concurrents et afin de faciliter son accès au marché financier nord-américain » (Rapport annuel, 1996, page 169).</p>	MOD_LEAD	Référence au champ d'activité de l'entreprise aux États-Unis
PROFESSIONNALISATION		

Programme d'ADR sur le NYSE concernant les entreprises françaises <u>avant 1996</u> Péchiney 1995 Bank of New York Rhône-Poulenc 1993 Citibank Alcatel Alsthom 1992 Bank of New York Elf Aquitaine 1991 Citibank Total 1991 Bank of New York (Source : bulletin, n°68, AFNY)	PRESC	Intervention d'une Banque
« A notre avis, les comptes consolidés que nous avons audités, donnent dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière consolidée de Péchiney et de ses filiales aux 31 décembre 1995, 1994 et 1993 ainsi que des résultats consolidés et des flux de trésorerie consolidés pour les exercices clos aux 31 décembre 1994, 1993 et 1992, en conformité avec les principes généralement admis en France et tels que formulés par l' <i>International Accounting Standard</i> . » Rapport des commissaires aux Comptes, Paris, 10 avril 1995 Befec-Price Waterhouse M Chauveau_A Monteil et Bernard Montagne et Associé (Deloitte and Touche Tohmatsu) / Price Waterhouse. (rapport annuel 1994 en anglais, page 60)	PRESC_AUDIT	Certification par un auditeur international AVANT Conformité IAS et loi française
« Les comptes consolidés sont établis en conformité avec les principes comptables généralement admis aux États-Unis d'Amérique (« US GAAP »). Les comptes des exercices de 1994 et 1993, précédemment établis conformément aux normes de l' <i>International Accounting Standards Committee</i> , ont été retraités afin d'être homogènes avec ceux de 1995. L'effet de la première application de ces normes est prise en compte dans la situation d'ouverture au 1 ^{er} janvier 1993. Le Groupe établit en outre des comptes consolidés conformes aux principes définis par la Loi du 3 janvier 1985 (« Normes françaises »). » (rapport annuel, 1995, page 104, note 1.)	PRESC_AUDIT	Certification en référence à deux jeux de comptes

(*) triple codage car la citation renforce l'idée d'une adoption substantielle et du rôle des banques

12.2.2. Matrice d'effets pour Péchiney

	Avant	Adoption (1995)	Après
Référentiel	IASC Loi 1985	US GAAP Règles françaises	Normes américaines Règles françaises
Normes	Pratiques conformes aux IAS <i>Big bath accounting</i> en N-1	Normes américaines (tout le référentiel) Deux jeux de comptes conformes à des référentiels distincts	
Présentation		Le bilan inclut des rubriques américaines au sein d'une présentation française Le compte de résultat est par fonctions	
Pratiques	« grand bain comptable » en 1994	Conformité totale avec US GAAP	
Certification	Certification par des cabinets d'audit internationaux		
Implémentation			
	L'adoption est substantielle. Elle n'est pas symbolique		

12.2.3. Matrice de synthèse de la théorie institutionnelle pour Pechiney

	Matrice de synthèse Théorie institutionnelle	
Indicateurs empiriques		Résultats
<u>Éléments infirmant la proposition I.0.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Élaboration d'un jeu de compte en US GAAP (+) Absence d'écarts en N+3 (+) 	<u>Éléments corroborant la proposition.</u> <ul style="list-style-type: none"> Un jeu de compte en Français 	<i>La proposition n'est pas corroborée. (-)</i> <i>L'adoption est <u>substantielle</u></i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.1.1</u> <ul style="list-style-type: none"> La loi de 1985 et décret de 1986 compatibles avec les pratiques du groupe 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> 	<i>La proposition n'est pas corroborée. (-)</i> <i>Il n'y a pas de contrainte ni législative, ni réglementaire.</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.1.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Pas de cotation à l'étranger (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Cotation pleine au NYSE (+) 	<i>La proposition est corroborée. (++)</i> <i>La cotation au NYSE implique la fourniture d'un rapport 20 – F</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.2.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Non. 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Justifications officielles (implantation, marché US) Incertitude sur la légitimité du référentiel français 	<i>La proposition est corroborée. (+)</i> <i>Mimétisme par rapport aux entreprises d'un pays (les États-Unis)</i> <i>Entreprise implantée aux USA</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.3.1</u> <ul style="list-style-type: none"> Normalisation comptable américaine dominée par la SEC qui prescrit les normes (-) Légitimité des normes US (voir article le monde) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Référentiel IAS dominant en Europe Développement de normes importantes pendant la période 	<i>La proposition est corroborée. (+)</i> <i>Adoption en sens opposée au référentiel dominant en Europe</i> <i>Raison d'adoption d'un référentiel adverse</i> <i>Appartenance au champ normatif américain qui s'oppose au champ européen où prévalent les normes IAS</i>
<u>Éléments infirmant la proposition I.3.2</u> <ul style="list-style-type: none"> Pas de changement d'auditeurs (-) 	<u>Éléments corroborant la proposition</u> <ul style="list-style-type: none"> Impulsion des banques (+) 	<i>La proposition est corroborée. (+)</i> <i>Influence normative des banques qui sont</i>

	Matrice de synthèse Théorie institutionnelle	
Indicateurs empiriques		Résultats
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nécessité de passer par une banque dépositaire des titres contrepartie des ADR (+) 	<i>des intermédiaires obligés</i> <i>Extension de la proposition à d'autres professionnels en sus des auditeurs</i>

13. Autres annexes

13.1. Les propositions de recherche : synthèse

Les propositions de la théorie de l'agence
Postulat A.0.1 : La référence à des normes édictées par un normalisateur comptable distinct du Conseil national de la comptabilité dans les états financiers traduit l'adoption de normes alternatives.
Proposition A.1.1 : Les dirigeants qui appartiennent à un réseau contractuel complexe tendent à adopter des normes comptables alternatives.
Proposition A.1.2 : La dispersion du capital – en cours ou effective – incite les dirigeants à adopter des normes comptables alternatives.
Proposition A.1.3 : L'accroissement de la part relative des actionnaires étrangers dans la répartition du capital incite les dirigeants à adopter des normes comptables alternatives.
Proposition A.2.1 : Un niveau d'endettement élevé incite les dirigeants à adopter des normes comptables alternatives.
Proposition A.2.2 : La présence de créanciers étrangers incite les dirigeants à adopter des normes comptables alternatives.
Proposition I.0.1 : Les modalités d'adoption sont symboliques, elles ne sont pas substantielles.
Proposition I.1.1 : Les entreprises qui adoptent des normes comptables alternatives sont soumises à des contraintes légales
Proposition I.1.2 : Les entreprises françaises qui adoptent des normes comptables alternatives sont soumises à des obligations de publications auprès d'autorités boursières étrangères.
Proposition I.2.1 : Les entreprises adoptent des normes comptables alternatives parce qu'elles sont utilisées par des entreprises dites « de référence » (leader, pays ou industrie).
Proposition I.3.1. : L'adoption des normes comptables alternatives a lieu parallèlement à la structuration de normes de consolidation autour des professionnels..
Proposition I.3.2 : L'adoption des normes alternatives par les entreprises françaises est liée à l'intervention d'un cabinet d'audit international.

13.2. Comparaison des cas

13.2.1. Synthèse : coûts d'agence de la dette (cas 1 à 6)

	Cas1 SGPM (1970)	Cas2 Laf. (1972)	Cas3 PUK (1972)	Cas4 RP (1973)	Cas5 Elf (1978)	Cas6 PJO (1980)
Endettement global						
avant adoption	?	124%	73%	< 50 %	100%	58%
pendant adoption	< 50 %	133%	71%	64%	80%	76%
après adoption	> 50 %	> 150 %	< 66 %	60%	(60; 50%)	150%
Score	3	9	6	5	7	7
endettement statique (b)	1,50	3,00	2,00	1,67	2,33	2,33
dynamique (a)	1,00	2,00	1,00	1,00	0,50	2,00
produit	1,50	6,00	2,00	1,67	1,17	4,67
Endettement en devises	Oui					
avant adoption	? pas d'info		<33% Pas d'info	> 55 %		20%
pendant adoption	? pas d'info		34% Pas d'info	56%		23%
après adoption	33% pas d'info		(30% ; 22 %) Pas d'info	(50 % ; 66%)		42%
Score	2,00		4,00	7,00		4,00
endettement statique	2,00		1,33	2,33		1,33
dynamique (a)	2,00		1,00	1,00		2,00
produit	4,00	0,00	1,33	0,00	2,33	2,67
scoring	2,75	3,00	1,67	0,83	1,75	3,67

13.2.2. Synthèse coûts d'agence (cas 7 à 12)

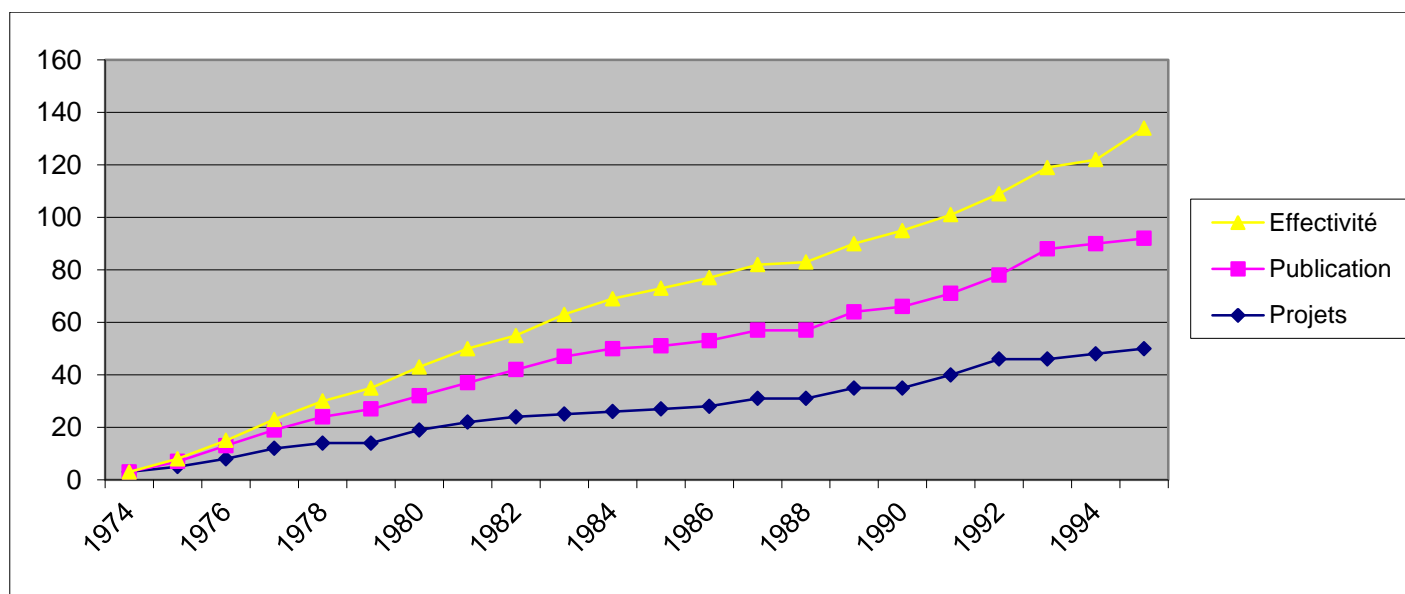
	Cas7 Ren (1983)	Cas8 Thom, (1983)	Cas9 Aéro. (1989)	Cas10 Usi. (1991)	Cas11 Cof. (1993)	Cas12 Pech. (1995)
Endettement global						
avant adoption	152%	100%	138%	83%	53%	100%
pendant adoption	238%	200%	142%	80%	43%	53%
après adoption	1000%	300%	(196 ; 317)	85%	(80 % ; 95 %)	66%
Score	9	9	9	6	4	6
endettement statique (b)	3,00	3,00	3,00	2,00	1,33	2,00
dynamique (a)	2,00	2,00	2,00	1,00	2,00	0,50
produit	6,00	6,00	6,00	2,00	2,67	1,00
Endettement en devises						
avant adoption	17,00%		50%	(24 % ; 36 %)	moins 20 %	66%
pendant adoption	16,00%		66%	45%	20%	53%
après adoption	15,00%	45%	80%	(50% ; 40 %)	(85% ; 90 %)	80%
Score	3,00	2,00	2,00	6,00	5,00	8,00
endettement statique	1,00	2,00	2,00	2,00	1,67	2,67
dynamique (a)	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
produit	1,00	4,00	4,00	4,00	3,33	5,33
scoring	2,50	5,00	5,00	3,00	3,00	3,17

13.3. Aspects institutionnels

13.3.1. Données sur l'activité normative de l'IASC

	Projets	Publication	Effectivité
1974	3	0	0
1975	5	2	1
1976	8	5	2
1977	12	7	4
1978	14	10	6
1979	14	13	8
1980	19	13	11
1981	22	15	13
1982	24	18	13
1983	25	22	16
1984	26	24	19
1985	27	24	22
1986	28	25	24
1987	31	26	25
1988	31	26	26
1989	35	29	26
1990	35	31	29
1991	40	31	30
1992	46	32	31
1993	46	42	31
1994	48	42	32
1995	50	42	42

13.3.2. Graphique sur l'activité normative de l'IASC : 1973 - 1995



13.3.3. Liste des ouvrages pédagogiques parues en langue française

1969	Jean Corre. La consolidation des bilans : les comptes de groupe 119 pages
1965	Jean Corre. La consolidation des bilans : les comptes de groupe 114 pages
1975	Mazars et Morin, « Principes et pratiques des comptes consolidés » J. Delmas et Cie. 1 Ed.
1976	Jean Corre. La consolidation des bilans : les règles et pratiques internationales 3 Ed. 143 pages
1981	Jean Corre. La consolidation des bilans : les règles et pratiques internationales 4 Ed. 136 pages
1981	Ernst Whinney. La consolidation des comptes en Europe. Les méthodes actuelles et l'impact prévisible de la septième Directive de la CEE. ESI publications.
1982	Mazars et Morin, « Principes et pratiques des comptes consolidés » J. Delmas et Cie. 2 Ed.
1984	Les comptes consolidés, étude ...Francis Lefebvre
1985	Jean Corre. Les règles de consolidation des bilans : l'application de la Loi du 3 janvier 1985. 125 pages
1987	Jean Corre. Les nouvelles règles de la consolidation des bilans : l'ensemble de la réglementation. 152 pages
1989	Jean Corre. Les règles de la consolidation des bilans. 3. Ed 152 pages
1989	Comptes consolidés : solutions françaises et internationales Befec et Associés

L'auteur qui a édité le plus d'ouvrages est Jean Corre.

13.3.4. Liste des personnes interrogées dans le cadre des entretiens

Personnes interrogées	Durée	Profil
Monsieur Gilbert Gélard	1 heures 30	(KPMG)Connaissance de l'environnement
Monsieur LeBars	1 heures 30 minutes	(CNC)
Monsieur Dorisson	45 minutes	(CNC)
Monsieur MacKay (Ersnt et Young)	40 minutes	Auditeur Coflexip
Monsieur MC	2 heures	Commissaires aux comptes Coflexip
Monsieur Bauderie	1 heure 30	Usinor
Monsieur Cloix	1 heure 30	Aérospatiale
Monsieur de Roquefeuille	1 heure 30	Péchiney

13.3.5. Significations des codes pour la théorie de l'agence

Codes	Significations
ADOP_REF	Référence à des normes alternatives
ADOP_CERT	Référence certifiée soit par un commissaire aux comptes soit par un auditeur
NADOP	Pas de référence à des normes alternatives
SOCMA	Caractéristiques d'une société managériale
NSOCMA	Caractéristiques d'une société non managériale
CAPDISP	Capital dispersé auprès de nombreux actionnaires, coûts d'agence du capital
CAPDISP_LEV_ETR	Capitaux étrangers
CAPDISP_LEV_FR	Capital français
NCAPDISP	Capital concentré, non dispersé
CADET	Endettement, coûts d'agence du capital
CAPDET_LEV_ETR	Dettes en devises, dettes détenues par des étrangers
CAPDET_LEV_FR	Dettes en monnaie française
NCADET	Pas d'endettement

13.3.6. Significations des codes pour la théorie de institutionnelle

Codes	Significations
REF_FR	Référence aux normes françaises
REF_INTER	Référence aux normes internationales
REF_US	Référence aux normes américaines
NADOP	Eléments à décharge de l'adoption
ADOP_EFF	Eléments démontrant l'efficacité de l'adoption
ADOP_SUB	Eléments démontrant l'usage interne (organisation) des normes
COER	Pressions coercitives
COER_ETAT_LOI	Existence d'une loi
COER_ETAT_AUTRE	Existence d'un règlement, décret...
COER_CE	Existence d'une réglementation d'origine européenne
NCOER	Pas de pressions coercitives
COT	Cotation
COT_FR	Cotation en France
COT_ET	Cotation à l'étranger
NCOT	Pas de cotation
INCERT_CHG	Incertitude fondée sur un changement d'ordre stratégique ou organisationnel
INCERT_INTER	Incertitude liée à l'internationalisation
INCERT_AUTRE	Incertitude liée à un autre élément
MOD_LEAD	Modèle de référence (<i>leader</i>)
MOD_SECT	Modèle sectoriel, comparabilité sectorielle
MOD_FR	Modèle français, pratique usitée par des entreprises françaises
NMOD	Pas de modèle
NINCERT	Pas d'incertitude
PROF_ORG	Structuration soit des organisations professionnelles, soit des règles de consolidation sous l'influence de celles-là

PROF_NORM	Normalisation d'origine professionnelle
NPROF	Pas d'influence d'ordre professionnel
PRESC_FR	Prescription par un français
PRESC_AUDIT	Prescription dans la forme d'un audit
PRESC_AUTRE	Prescription ayant une origine non comptable (agences de notation, banques...)
NPRESC	Pas de prescription
NPRESC_NCERT	Pas de certification